

**MODEL KOMPETITIF PENGEMBANGAN USAHA MIKRO
DENGAN PEMBIAYAAN MUDHARABAH**

DISERTASI

Oleh :

RIZAL AGUS

NIM: 94312050322

**PROGRAM STUDI
EKONOMI SYARIAH**



**PROGRAM PASCASARJANA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA
MEDAN
2016**

PERSETUJUAN

Disertasi Berjudul

Model Kompetitif Pengembangan Usaha Mikro
Dengan Pembiayaan Mudharabah

Oleh :

RIZAL AGUS

NIM: 94312050322

Dapat disetujui untuk diujikan pada ujian promosi terbuka
dalam rangka memperoleh gelar Doktor (S-3)

Pada Program Studi Ekonomi Syariah

Sebagaimana telah dilakukan perbaikan dan penyempurnaan
sesuai hasil ujian tertutup pada tanggal, 05 Mei 2016

Medan, Mei 2016

PROMOTOR



Prof. Dr. Amior Nuruddin MA.
NIP.195108111 198101 1 005



Dr. Hendri Tanjung MM., M.Ag.

PERSETUJUAN

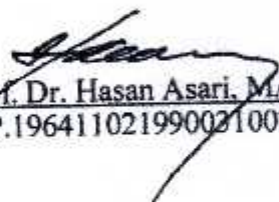
Disertasi berjudul "MODEL KOMPETITIF PENGEMBANGAN USAHA MIKRO DENGAN PEMBIAYAAN MUDHARABAH" atas nama Rizal Agus, NIM 94312050322/EKSYA Program Studi Ekonomi Syariah telah diujikan dalam Sidang Ujian Akhir Disertasi (Promosi Doktor) Pascasarjana UIN-SU Medan pada tanggal 24 Juni 2016.

Disertasi ini telah diterima untuk memenuhi syarat memperoleh gelar Doktor (Dr.) pada Program Studi Ekonomi Syariah.

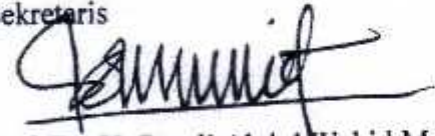
Medan, 30 Juni 2016

Panitia Sidang Ujian Akhir Disertasi (Promosi Doktor)
Pascasarjana UIN-SU Medan


Ketua



Prof. Dr. Hasan Asari, MA
NIP.196411021990021007


Sekretaris



Prof. Dr. H. Ramli Abdul Wahid MA
NIP.195412121988031003

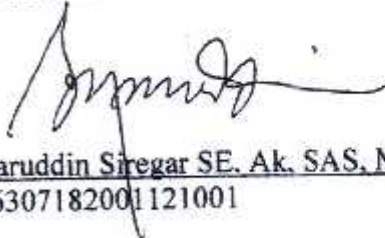
Anggota


1. Prof. Dr. Amiur Nuruddin, MA
NIP.195108111981011005


2. Dr. Hendri Tanjung, MM., M.Ag.


3. Prof. Dr. Nawir Yuslem, MA
NIP. 195808151985031007

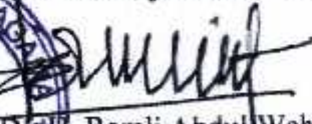

4. Prof. Dr. Ramli, SE, MS
NIP. 195806021988031001


5. Dr. Sapparuddin Siregar SE, Ak, SAS, M.Ag, MA, CA
NIP.196307182001121001

Mengetahui

Panitia Pascasarjana UIN SU




Prof. Dr. H. Ramli Abdul Wahid MA
NIP.195412121988031003

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Lengkap : Rizal Agus
NIM : 94312050322/EKSYA
Tempat/Tgl Lahir : Medan / 14 Agustus 1961
Pekerjaan : Staf Pengajar S1 Terapan Prodi Keuangan dan
Perbankan Syariah Politeknik Negeri Medan
Alamat : Jl. Dwikora No. 88c, Simpang Marindal Medan
20147
HP : 081533237679- 082277050957

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa disertasi yang berjudul "Model Kompetitif Pengembangan Usaha Mikro Dengan Pembiayaan Mudharabah" ini adalah benar-benar karya asli saya, kecuali kutipan-kutipan yang disebutkan sumbernya.

Apabila terdapat kesalahan dan kekeliruan di dalamnya, maka kesalahan dan kekeliruan itu menjadi tanggung jawab saya.

Demikianlah Surat Pernyataan ini saya perbuat dengan sesungguhnya.

Medan, 11 Mei 2016

Yang membuat pernyataan,



Rizal Agus

: ريزال أغوس

: رقم دفتر القيد

: الدراسات العليا قسم الاقتصاد الشريعة

: التنافسية لتنمية التجارية الميكرو (UM) عن طريق التمويل

هدفت هذه الدراسة لتحصيل النماذج التنافسية لتنمية التجارية لميكرو (UM) كشريك بيت المال والتمويل التي نالت تمويل المضاربة في مدينة ميدان و دلي سيردانغ بسومطرة الشمالية. مزيج بين الأساليب الكمية والنوعية، تحليل بياناتها تقنية عملية التحليلية (ANP) Super Decision. وعميقة مع تسعة المخبرين وعقد رئيس فريق أصحاب الميكرو، أمين رابطة بيت المال والتمويل الشمالية رئيس بيت المال والتمويل، الرئيس السابق التجارية الميكرو مستوي الصغير والمتوسط، هيئة سومطرة الشمالية الصغيرة.

التنافسية لتنمية التجارية ميكرو عن طريق تمويل المضاربة بين الرئيسيين وهما البشرية تمويل التجارية الميكرو والتسويق ها من عامل بيت المال والتمويل

التي صودفت داخلي هي مشكلة التمويل ، في المائة، تليها قضيد التسويق التجارية الميكرو قضيد وارد الطاقة البشرية وأخيرا رأس المال (Agreement Rater) ، بينما فيما

تعلق بالتمويل هي نظام تقسيم الربح ، قضيد مة ه أبرز مشكلة خارجي ، تليها بيت المال والتمويل (Agreement Rater) من جميع المخبرين ، بينما القضايا المتعلقة بالحك هي سياسة ذات أولوية لبناء التجارية الميكرو مستوي الصغير (Rater Agreement) ،

تصميم النموذج التنافسية لتنمية التجارية الميكرو بتمويل المضاربة بين هما الداخلية والخارجية. الحلول الداخلية ه تسويق ، بينما ها هي (Rater Agreement) خارجي أبرزها ه ، هي بإعادة تعريف معايير التجارية الميكرو (Rater Agreement)

ستراتيجية التنافسية بديلة لتنمية التجارية الميكرو تمويل المضاربة ه استراتيجية لتعزيز رأس المال التجارية الميكرو بقدر ، في المائة، تليها وعية اجتماعية مع التجارية

الميكرو، وفعالية مؤسسات لتعاون بيت المال والتمويل مع نسبة الإتفاق ، التجارية الميكرو أن تركز على قضايا نموذج تنافسية لتنمية التجارية الميكرو كشريك بيت المال والتمويل (BMT) بسومطرة الشمالية لتعظيم إمكانية التمويل جارية. وهناك حاجة ماسة لحسن النية والإرادة السياسية من الحكومة (لا سيما الحكومة المحلية) لتنمية تنافسية ميكرو. التي تواجهها، يرجى على التجارية الميكرو التركيز على الحلول الأولويات هذه دراسة ألا وهي تحسين مستوى التجارية الميكرو مواجهة منافسة قصادية سيادية (MEA)، كما يمكن ال بين حول الجهود لبناء التآزر بين المؤسسات الميكرو زين . هناك حاجة على إجراء المزيد من الدراسة لإيداع أموالهم تحسين رأس ترقية



Name : Rizal Agus
Register Number : 94312050322
Study Program : Post Graduate of Islamic Economy
Research Title : The Competitive Models Development of Micro Enterprise (ME)
with Mudharabah Finance

ABSTRACT

The aim of this research was to find the Competitive Models Development of Micro Enterprise (ME) with Mudharabah finance in Medan City and Kabupaten Deli Serdang North Sumatra. Using quantitative and qualitative methods to understand micro business performance, data analysis conducted by Analytical Network Process (ANP) Technique with help of Super Decision Software. The collection of data was done by opened depth interviews to nine of the participants. Research also conducted Focus Group Discussion (FGD) with participants consisting of chairman Micro Entrepreneur Group, Secretary Association BMT in North Sumatra, BMT Chairman, Former Head of SMEs Department of Cooperatives of North Sumatra, and small businesses men.

This research found that Competitive Models Development of ME with Mudharabah at ME as Partners of BMT in North Sumatra is divided into two main factors, Internal factors consist of Performance ME, Characteristics of Human Resources, Capital Synergies, Financing ME and Marketing, the External Factors consist of BMT and Government factors.

The most priority issues facing in the internal problem is the financing problem amounted to 21,35%, followed by marketing problems, performance problems ME, human characteristic and capital synergy issues. Rater Agreement amounted to 10,86%. The most priority in financing issue is the sharing profit system amounted to 19,92%, with a 8,01% Rater Agreement. The government problem need more attention about external problems by 55%, followed by BMT Problems 45%. Rater Agreement of 11,11%, the most priority issues related issue is the government's development policy of Small Medium Enterprises (SMEs) Cooperative by 18,97%, with 5,74% Rater Agreement. Solution determining the competitive model of financing development with the ME is divided into two: the internal solution, the solution most priority is marketing solution at 21,63%, with most priority to improve the quality standards of 33,11%, Rater Agreement 4,44%. In line with external problems, external solutions of the highest priority is the government's solution amounted to 54,98%, with a main priority to redefine the criteria of a ME of 16,98%, with 17,63% Rater agreement. Alternative strategy of competitive models with the development of Micro financing is, most priority is pursuing a strategy of strengthening capital ME of 22,39%, followed by socialization program ziswakaf, equity guarantee institution, UM established the common market and the last is effectivity cooperation join with BMT. Rater agreement with 14,20%.

This reaserch was suggested the ME management should focus on the problems of competitive models with the development of micro financing in ME of BMT Partners in North Sumatra in which the big problem on the issue of financing of priority, therefore, need to maximize the potential of existing financing. Need their goodwill and political will from the government (especially local government) in developing a competitive model to the development of ME. To address the problems faced, the management ME may also focus on solutions that take priority in this research is to improve the quality standards of to be better prepared to face the competition MEA, also can work synergistically in both group between ME and the various parties in terms of strengthening capital ME. There needs further research more focused on the study of efforts to build synergies between the micro and the study of efforts to increase the capital for the concomitant belief Baitul Mal Wattamwil (BMT) in raising capital.



Nama : Rizal Agus
NIM : 94312050322
Program Studi : Ekonomi Syariah
Judul disertasi : Model Kompetitif Pengembangan Usaha Mikro Dengan Pembiayaan Mudharabah

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan menemukan model kompetitif dalam mengembangkan Usaha Mikro (UM) Mitra BMT yang mendapat Pembiayaan Mudharabah di Kota Medan dan Kabupaten Deli Serdang Sumut. Menggunakan Metode Penelitian Kombinasi metode kuantitatif dan kualitatif, analisis data dengan Teknik ANP dengan Software Super Decision, melakukan Wawancara Terbuka dan Mendalam kepada 9 orang partisipan, Focus Group Discussion dengan ketua Kelompok UM, Sekretaris Asosiasi BMT Se Sumatera Utara, Ketua BMT, Mantan Kepala Bidang UMKM Dinas Koperasi Sumut dan para pengusaha Mikro.

Penelitian menemukan, Model Kompetitif Pengembangan UM dengan Pembiayaan Mudharabah terbagi ke dalam 2 faktor utama yaitu Faktor Internal terdiri dari Kinerja UM, Karakteristik SDM, Modal Sinergi, Pembiayaan UM dan Pemasaran. Faktor Eksternal terdiri dari Faktor BMT dan Faktor Pemerintah. Masalah paling prioritas pada masalah internal adalah masalah pembiayaan sebesar 21.35%, diikuti masalah pemasaran, masalah kinerja UM, masalah karakter SDM dan masalah modal sinergi. *Rater Agreement* 10.86%. Masalah paling prioritas dalam masalah pembiayaan adalah sistem bagi hasil sebesar 19.92%, dengan *Rater Agreement* 8.01%. Masalah pemerintah adalah masalah paling perlu diperhatikan terkait dengan masalah eksternal sebesar 55%, diikuti masalah BMT 45%. *Rater Agreement* 11.11%, masalah paling prioritas terkait masalah pemerintah adalah kebijakan pembinaan KUMKM sebesar 18.97%, dengan *Rater Agreement* 5.74%. Solusi penentuan model kompetitif pengembangan UM dengan pembiayaan mudharabah ini terbagi dua yaitu pada solusi internal, solusi paling prioritas adalah solusi pemasaran sebesar 21.63%, yang paling prioritas meningkatkan standar kualitas sebesar 33.11%, *Rater Agreement* 4.44%. Solusi eksternal paling prioritas adalah solusi pemerintah sebesar 54.98%, dengan prioritas utama untuk melakukan redefinisi kriteria UM sebesar 16.98%, dengan *Rater agreement* 17.63%. Alternatif strategi model kompetitif pengembangan UM dengan pembiayaan mudharabah, yang paling prioritas melakukan strategi penguatan permodalan UM sebesar 22.39%, diikuti program sosialisasi ziswakaf, lembaga penjamin penyertaan modal, mendirikan pasar bersama UM dan efektifitas lembaga kerjasama BMT, dengan *Rater agreement* 14.20%.

Penelitian menyarankan, hendaknya manajemen UM dapat fokus pada masalah-masalah model kompetitif pengembangan UM dengan pembiayaan mudharabah pada UM Mitra BMT di Sumatera Utara dengan memaksimalkan potensi pembiayaan yang ada. Perlu adanya *goodwill* dan *political will* pemerintah (khususnya pemerintah daerah) dalam mengembangkan model kompetitif pengembangan UM. Untuk menjawab masalah yang dihadapi, manajemen UM juga dapat fokus pada solusi yang menjadi prioritas penelitian ini yaitu meningkatkan standar kualitas UM dalam menghadapi persaingan MEA, bekerjasama sinergis dalam kelompok baik antar UM maupun dengan berbagai pihak untuk penguatan permodalan UM. Perlu Penelitian selanjutnya yang lebih fokus kepada kajian tentang upaya membangun sinergi antar UM dan kajian upaya peningkatan kepercayaan penyerta modal bagi BMT dalam meningkatkan permodalan.

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah robbil ‘alamin, Puji syukur hanya kepada Allah Swt., kiranya dengan keizinan-Nya juga penulis dapat merampungkan disertasi ini, Penulis memohonkan agar senantiasa mendapat petunjuk, hidayah dan senantiasa pula berada dalam ridha-Nya. Salawat beriring salam kepada yang mulia Rasulullah Muhammad Saw., semoga penulis termasuk umat yang dapat meneladani beliau untuk dapat beramal saleh dan mencapai derajat taqwa.

Sebagaimana melengkapi tugas untuk memperoleh gelar Doktor pada Program Studi Ekonomi Syariah Strata 3 (S3) pada Program Pascasarjana UIN Sumatera Utara Medan, penulis menyusun disertasi dengan judul: **“Model Kompetitif Pengembangan Usaha Mikro Dengan Pembiayaan Mudharabah”**.

Dalam mempersiapkan disertasi ini, penulis mengucapkan terima kasih kepada seluruh pihak yang telah membantu, diantaranya :

1. Bapak Prof. Dr. Hasan Asari, M.A., selaku Pgs. Rektor UIN SU dan Ketua Sidang.
2. Bapak Prof. Dr. Ramli A. Wahid MA., selaku Direktur Pascasarjana UIN SU dan Sekretaris Sidang.
3. Dr. Pangeran Harahap MA., selaku Sekretaris Pascasarjana UIN SU
4. Bapak Prof. Dr. Amiur Nuruddin MA, Bapak Hendri Tanjung Ph.D., M.Ag., selaku promotor dan co-promotor.
5. Bapak Prof. Dr. Nawir Yuslem MA. dan Bapak Prof.Dr. Ramli SE.MS., selaku penguji.
6. Dr. Saparuddin Siregar, SE.Ak.SAS,M.Ag.MA.CA., selaku Ketua Program Studi S3 Ekonomi Syariah Pascasarjana UIN SU dan penguji.
7. Bapak Murdeni Muis SE.MM. Mantan Kepala bidang UMKM, Dinas Koperasi Sumut, Bapak Drs.Yusman MA. Sekretaris Asosiasi BMT Korwil Sumatera Utara, Bapak Mirza Siregar Manajer Area dan Bendahara BMT Al Munawar, Bapak Warsiadi Ketua KSU Baitut Tamwil Muhammadiyah (BTM), Ibu Siti Kurniati Ketua BMT Al Anshor,

Dani Efendi Tanjung SE. Ketua BMT Anugerah, Bapak Suriyadi Ketua Kelompok Sentra Pengusaha Mikro Sayur Mayur Mitra BMT Madani Sumut, Bapak Tugianto Ketua Kelompok Sentra Pengusaha Mikro Ternak Mitra BMT Madani Sumut, Bapak Edi Sanusi Pengusaha mikro bidang konveksi pakaian olah raga, mantan pengurus BMT

Secara khusus, ucapan terima kasih penulis sampaikan kepada kedua orang tua penulis almarhum ayahanda Muchtar Nasution, ibunda Nur Animah Lubis, bapak mertua M.Yunus Barus, ibu mertua almarhumah Mimpin Br. Tarigan, semoga Allah SWT. senantiasa memberi rahmat dan taufiknya kepada mereka. Demikian pula kepada istri saya Enny Segarahati Barus, SE.MSi., dan anak-anak saya Hanifah Fathin Nasution, SST., Sofie Khairiyah Nasution AMd., Husna Fadhilah Nasution, Iqbal Mustaqim Nasution dan Assyifa Zahra Nasution, yang senantiasa menjadi pendorong semangat dalam semua aktivitas penulis.

Ucapan terima kasih pula, kepada rekan-rekan Mahasiswa S-3 Prodi Ekonomi Syariah PPS UIN-SU., Seluruh perangkat Struktural PPS UIN SU, saudara saya Satria Tirtayasa P.Hd., Prof. Dr. Lusiana Lubis, para sahabat dan berbagai pihak yang tidak disebutkan satu persatu, yang turut membantu memberi sumbangan pemikiran, sumber rujukan dan berbagai kontribusi lainnya, sehingga disertasi ini dapat dirampungkan.

Akhir kata penulis memohon kritik dan saran dari para pembaca, kiranya disertasi ini dapat bermanfaat bagi penulis dan menambah khasanah pengembangan industri keuangan dan perbankan syariah.

Medan, 20 Mei 2016

Rizal Agus
94312050322/ EKSya

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB – LATIN

A. Pedoman Transliterasi

1. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lagi dilambangkan dengan huruf dan tanda sekaligus.

Di bawah ini merupakan daftar huruf Arab dan transliterasinya dengan huruf Latin:

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
	alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
	ba	B	be
	ta	T	te
	sa	ṣ	es (dengan titik di atas)
	jim	J	je
	ha	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
	kha	Kh	ka dan ha
	dal	D	de
	zal	ẓ	zet (dengan titik di atas)
	ra	r	er
	zai	z	zet
	sin	s	es
	syim	sy	es dan ye
	sad	ṣ	es (dengan titik di bawah)
	dad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
	ta	ṭ	te (dengan titik di bawah)
	za	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
	‘ain	‘	koma terbalik (di atas)
	gain	G	ge
	fa	F	ef

	qaf	q	ki
	kaf	k	ka
	lam	l	el
	mim	m	em
	nun	n	en
	wau	w	we
	ha	h	ha
	hamzah	'	apostrop
	ya	y	ye

2. Vokal Tunggal

Vokal bahasa Arab, seperti bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

a. Vokal Tunggal

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
ـَ	Fathah	a	a
ـِ	Kasrah	i	i
ـُ	Dammah	u	u

b. Vokal Rangkap

Vokal Rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf, yaitu:

Tanda	Nama	Gabungan Huruf	Nama
ـَ	Fathah dan ya	ai	a dan i
ـِ	Kasrah dan waw	au	a dan u

Contoh: هـَـجَـه = jahada
 = su'ila
 = ruwiya

3. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harakat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
ـَ	Fathah dan alif atau ya		a dan garis di atas
ـِ	Kasrah dan ya	ī	i dan garis di atas
ـُ	Dammah dan waw	ū	u dan garis di atas

Contoh: = qāla
 = ramā
 قيل = qīla
 يقول = yaqūlu

4. Ta Marbutah ()

Transliterasi untuk ta marbūṭah ada dua, yaitu:

a. Ta marbūṭah hidup

Ta marbūṭah yang hidup atau mendapat harkat fathah, kasrah dan ḍammah, transliterasinya adalah / t/

Contoh: = rauḍah al-aṭṭāl = rauḍatul-aṭṭāl

b. Ta marbūṭah mati

Ta marbūṭah yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah / h/.

Contoh: = Ṭalḥah

c. Kalau pada kata terakhir dengan *Ta marbūṭah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka *Ta marbūṭah* itu ditransliterasikan dengan ha (h).

Contoh: المدينة المنورة = al-Madīnah al-Munawwarah
= al-Madinatul-Munawwarah

5. Syaddah/ Tasydid (Konsonan Rangkap)

Syaddah atau tasydid dalam tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda (ّ), dalam transliterasi ini dilambangkan dengan huruf yang sama dengan huruf yang diberi syaddah.

Contoh: = rabbanā
 = nazzala
 = al-ḥajj
 = nu'ima

6. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf (َ), namun dalam transliterasi ini kata sandang dibedakan atas kata sandang yang diikuti huruf syamsiyah dan kata sandang yang diikuti huruf qamariyah.

1. Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiyah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiyah ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf / l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.

Contoh: = ar-rajulu
 السيدة = as-sayyidatu
 = asy-syamsu

2. Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariyah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariyah ditransliterasikan sesuai aturan yang digariskan di depan dan sesuai dengan bunyinya.

Contoh: = al-qalamu

البدیع = al-badī'u

= al-jalālu

B. Singkatan

as	= 'alaih as-salām
h.	= halaman
H.	= tahun Hijriyah
M.	= tahun Masehi
QS.	= qur'an surat
ra.	= radia Allah anhu
Saw.	= Şalla Allah 'alaih wa sallam
Swt.	= subhana Allah wa ta'ala
t.th	= tanpa tahun

DAFTAR ISI

	Halaman
LEMBAR PERSETUJUAN	
LEMBAR PERNYATAAN	
ABSTRAK	
KATA PENGANTAR	i
PEDOMAN TRANSLITERASI	iii
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xi
 BAB I. PENDAHULUAN	 1
A. Latar	1
Belakang Masalah	1
B. Peru	18
musan Masalah	18
C. Batas	18
an Istilah	18
D. Tujua	20
n Penelitian	20
E. Kegu	20
naan Penelitian	20
F. Land	21
asan Teori	21
G. Kaja	36
n Terdahulu	36
H. Kera	39
ngka Pemikiran	39
I. Meto	40
de Penelitian	40
J. Siste	46
matika Pembahasan	46
 BAB II. BANK SYARIAH : SEJARAH, KINERJA DAN CETAK BIRU PENGEMBANGANNYA	 47
A. Prakt	47
ek Perbankan Masa Rasulullah, Khilafah dan Daulah Islam	47
B. Berdi	50
rinya Perbankan Islam di Berbagai Negara	50
C. Bank	60
Syariah di Indonesia	60
D. Kiner	71
ja Bank Syariah	71

E.	Cetak
Biru Pengembangan Perbankan Syariah	81
BAB III. AKUNTANSI SYARIAH DALAM KHASANAH ISLAM	96
A.	Akun
tansi Dikalangan Arab Sebelum Islam	96
B.	Akun
tansi Pada Masa Rasul dan Khulafaur Rasyidin	97
C.	Akun
tansi Pada Masa Daulah Islam	106
D.	Peng
aruh Akuntansi Islam Terhadap Akuntansi Modern	126
E.	Perke
mbangan Akuntansi Islam Yang Terorganisir	131
F.	Akun
tansi Syariah di Indonesia	125
G.	Perke
mbangan Kajian Akuntansi Syariah	132
BAB IV. ANALISIS KONSISTENSI PENERAPAN PRINSIP BAGI HASIL PADA AKUNTANSI BANK SYARIAH	136
A.	Hubu
ngan Kerja DSN-MUI, DPS dan DSAS.....	136
B.	PSA
K Dan PAPSI	145
C.	Tujua
n Laporan Keuangan Bank Syariah.....	148
D.	Kara
kteristik Transaksi Bank Syariah	153
E.	Asu
msi Dasar Akuntansi Bank Syariah	154
F.	Gam
baran Umum Subjek Penelitian	156
G.	Kons
istensi Mekanisme Akuntansi Bagi Hasil	158
H.	Kons
istensi Akuntansi Penghimpunan Dana	168
I.	Kons
istensi Akuntansi Penyaluran Dana.....	184
BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN	222
A.	Kesi
mpulan	222
B.	Saran
.....	223

DAFTAR PUSTAKA
DAFTAR RIWAYAT HIDUP
LAMPIRAN-LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1 Jaringan Kantor Bank Syariah	72
Tabel 2.2 Aset, Pembiayaan dan Dana Masyarakat di Bank Syariah	74
Tabel 2. 3 Market Share/Growth Bank Syariah	76
Tabel 2.4 Kinerja Bank Umum Syariah	78
Tabel 2.5 Ranking Pertumbuhan Keuangan Islam Dunia	79
Tabel 2.6 Bobot Pengukuran Ranking Pertumbuhan	80
Tabel 2.7 Tingkat Bagi Hasil Rata-rata Deposito	90
Tabel 2.8 Tingkat Margin Rata-rata Pembiayaan	93
Tabel 2.9 Komposisi Pembiayaan	93
Tabel 3.1 Sistem Akuntansi Dinasti Mongol	113
Tabel 3.2 General Journal Book	115
Tabel 3.3 Al-Khitmah Al-Jame'ah	120
Tabel 4.1 Laporan Rekonsiliasi Pendapatan dan Bagi Hasil	162
Tabel 4.2 Perhitungan Pendapatan yang Tersedia Untuk Bagi Hasil	162
Tabel 4.3 Simulasi Perhitungan Pendapatan yang Dibagihasilkan	163
Tabel 4.4 Simulasi Porsi Bagi Hasil	164
Tabel 4.5 Komponen Pendapatan Usaha Utama	165
Tabel 4.6 Penerapan Prinsip Bagi Hasil di Bank Syariah	175
Tabel 4.7 Penerapan Prinsip Syariah pada Murabahah.....	206

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1.1 Struktur Teori Akuntansi Islam	30
Gambar 1.2 Kerangka Pemikiran	39
Gambar 4.1 Mekanisme Kerja DSN	140
Gambar 4.2 Mekanisme Kerja DPS	142
Gambar 4.3 Struktur Organisasi IAI	143
Gambar 4.4 Mekanisme Bagi Hasil	158
Gambar 4.5 Skema Mudharabah	185
Gambar 4.6 Skema Musyarakah	193
Gambar 4.7 Skema Ijarah	200

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB – LATIN

A. Pedoman Transliterasi

1. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf dan sebagian dilambangkan dengan tanda, dan sebagian lagi dilambangkan dengan huruf dan tanda sekaligus.

Di bawah ini merupakan daftar huruf Arab dan transliterasinya dengan huruf Latin:

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
	alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
	ba	B	be
	ta	T	te
	sa	ṣ	es (dengan titik di atas)
	jim	J	je
	ha	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
	kha	Kh	ka dan ha
	dal	D	de
	zal	ẓ	zet (dengan titik di atas)
	ra	r	er
	zai	z	zet
	sin	s	es
	syim	sy	es dan ye
	sad	ṣ	es (dengan titik di bawah)
	dad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
	ta	ṭ	te (dengan titik di bawah)
	za	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
	‘ain	‘	koma terbalik (di atas)
	gain	G	ge
	fa	F	ef

	qaf	q	ki
	kaf	k	ka
	lam	l	el
	mim	m	em
	nun	n	en
	wau	w	we
	ha	h	ha
	hamzah	'	apostrop
	ya	y	ye

2. Vokal Tunggal

Vokal bahasa Arab, seperti bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

a. Vokal Tunggal

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat, transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
ـَ	Fathah	a	a
ـِ	Kasrah	i	i
ـُ	Dammah	u	u

b. Vokal Rangkap

Vokal Rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf, yaitu:

Tanda	Nama	Gabungan Huruf	Nama
ـَـ	Fathah dan ya	ai	a dan i
ـِـ	Kasrah dan waw	au	a dan u

Contoh: جَاهِدْ = jahada
 = su'ila
 = ruwiyah

3. Maddah

Maddah atau vokal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda, yaitu:

Harakat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
ـَ	Fathah dan alif atau ya		a dan garis di atas
ـِ	Kasrah dan ya	ī	i dan garis di atas
ـُ	Dammah dan waw	ū	u dan garis di atas

Contoh: = qāla
 = ramā
 قِيلَ = qīla
 يَقُولُ = yaqūlu

4. Ta Marbutah ()

Transliterasi untuk ta marbūṭah ada dua, yaitu:

a. Ta marbūṭah hidup

Ta marbūṭah yang hidup atau mendapat harkat fathah, kasrah dan ḍammah, transliterasinya adalah / t/

Contoh: = rauḍah al-aṭṭāl = rauḍatul-aṭṭāl

b. Ta marbūṭah mati

Ta marbūṭah yang mati atau mendapat harkat sukun, transliterasinya adalah / h/.

Contoh: = Ṭalḥah

c. Kalau pada kata terakhir dengan Ta marbūṭah diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al serta bacaan kedua kata itu terpisah, maka Ta marbūṭah itu ditransliterasikan dengan ha (h).

Contoh: المدينة المنورة = al-Madīnah al-Munawwarah
= al-Madinatul-Munawwarah

5. Syaddah/ Tasydid (Konsonan Rangkap)

Syaddah atau tasydid dalam tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda (ّ), dalam transliterasi ini dilambangkan dengan huruf yang sama dengan huruf yang diberi syaddah.

Contoh: = rabbanā
 = nazzala
 = al-ḥajj
 = nu'ima

6. Kata Sandang

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf (َ), namun dalam transliterasi ini kata sandang dibedakan atas kata sandang yang diikuti huruf syamsiyah dan kata sandang yang diikuti huruf qamariyah.

1. Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiyah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf syamsiyah ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf / l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung mengikuti kata sandang itu.

Contoh: = ar-rajulu
 السيدة = as-sayyidatu
 = asy-syamsu

2. Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariyah

Kata sandang yang diikuti oleh huruf qamariyah ditransliterasikan sesuai aturan yang digariskan di depan dan sesuai dengan bunyinya.

Contoh: = al-qalamu

البدیع = al-badī'u

= al-jalālu

B. Singkatan

as = 'alaih as-salām

h. = halaman

H. = tahun Hijriyah

M. = tahun Masehi

QS. = qur'an surat

ra. = radia Allah anhu

Saw. = Ṣalla Allah 'alaih wa sallam

Swt. = subhana Allah wa ta'ala

t.th = tanpa tahun

DAFTAR ISI

Halaman

LEMBAR PERSETUJUAN	
LEMBAR PERNYATAAN	
ABSTRAK	
KATA PENGANTAR	i
PEDOMAN TRANSLITERASI	iii
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
 BAB I PENDAHULUAN	 1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Fokus Penelitian	15
C. Perumusan Masalah	16
D. Tujuan Penelitian	16
E. Kegunaan Penelitian	16
F. Sistematika Pembahasan	17
 BAB II LANDASAN TEORI	 18
A. Definisi dan Kriteria Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)	18
1. Beberapa Lembaga atau Instansi bahkan UU yang memberikan definisi Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) yang berbeda	18
2. Definisi UMKM di Berbagai Negara	20
B. Kluster UMKM	21
1. Masalah yang Dihadapi Sentra/ Kluster Industri	22
2. Sinergitas UMKM, Akademisi dan Pemerintah Untuk Menghadapi MEA	22
C. Koperasi Sebagai Badan Hukum BMT	27
1. Koperasi	27
1.1 Pengertian Koperasi	27
1.2. Jati Diri Koperasi	28
1.3. Landasan, Asas dan Tujuan Koperasi	30
1.3. Fungsi & Peran Koperasi	34
2. Baitul Maal Wattamwil (BMT)	34
2.1. Fungsi BMT	41
2.2. Prinsip-Prinsip Utama BMT	41
D. Pembiayaan dengan Aqad Mudharabah	42
1. Pengertian Pembiayaan Mudharabah	42
2. Jenis Jenis Mudharabah	43
3. Fatwa DSN-MUI Tentang Mudharabah	44
4. Kepercayaan Merupakan Landasan Mudharabah	47
E. Kinerja Usaha	47
F. Kinerja Pembiayaan	51
1. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pembiayaan Bermasalah	51
2. Penanganan Pembiayaan Bermasalah	54

3. Pengelompokan Penilaian Kualitas Pinjaman Atau Pembiayaan	55
G. Hubungan Antara Variabel Dengan Variabel Lainnya	56
1. Hubungan Karakter Pengusaha dengan Kinerja Usaha.....	56
2. Hubungan Sistem Bagi Hasil dengan Kinerja Usaha.....	58
3. Hubungan Sentra Industri dengan Kinerja Usaha	59
4. Hubungan Antara Promosi (Pemasaran Interaktif) dengan Kinerja Usaha...	61
5. Hubungan Distribusi dengan Kinerja Usaha.....	62
6. Hubungan Persediaan Bahan Baku dengan Kinerja Usaha.....	64
7. Hubungan Produksi dengan Kinerja Usaha	64
8. Hubungan Peraturan Pemerintah Terhadap Kinerja Usaha.....	66
9. Praktik Terbaik Dukungan Non-Finansial	72
10. Hubungan Inflasi Terhadap Kinerja Usaha.....	72
11. Hubungan Pelayanan BMT Terhadap Kinerja Usaha	73
12. Lingkage Program Perbankan Terhadap BMT	74
13. Pendayagunaan Zakat, Infaq, Sedekah, Wakaf (ZISWAKAF)	
Secara Produktif	78
1. Zakat.....	79
2. Infaq	81
3. Sedekah	82
4. Wakaf	82
5. Zakat Dan Wakaf Produktif	83
14. Bagi Hasil Investasi Pembiayaan Mudharabah	85
15. Hubungan Inovasi Produk Dengan Kinerja Usaha.....	87
H. Penelitian Terdahulu	87
 BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....	113
A. Tempat Penelitian	113
B. Pendekatan Penelitian.....	113
C. Sampling Dan Satuan Kajian (Unit of Analysis.....	114
D. Satuan Kajian	117
E. Kelompok Fokus dalam Penelitian Kualitatif	118
F. Anggota Kelompok	119
G. Wawancara Terbuka dan Mendalam	120
H. Pengujian Validitas (Keabsahan) Data.....	122
I. Kerangka Identifikasi Masalah dan Solusi Kompetitif Pengembangan UM	
Dengan Pembiayaan Mudharabah	123
Y. Teknik Analisis Data.....	124
1. Pengambilan Keputusan sebagai Landasan Konsep ANP	126
2. Tahapan Penelitian	129
3. Skala dalam ANP	131
 BAB IV HASIL WAWANCARA MENDALAM TERHADAP	
PENGUSAHA MIKRO, KETUA BMT DAN PEJABAT TERKAIT.....	133
A. Masalah Internal	133
1. Kinerja UM	133
2. Karakter SDM Pengusaha Mikro.....	136

a. Budaya Kerja.....	136
b. Kejujuran (Siddiq, Amanah).....	137
c. Keterbukaan Komunikasi (Tabligh).....	139
3. Kompetensi (Fathonah)	139
4. Modal Sinerji	140
a. Sinerji Antar Usaha Mikro.....	140
b. Sinerji dengan Perguruan Tinggi.....	141
c. Sinerji dengan Pengusaha Kecil, Menengah dan Pengusaha Besar	142
5. Pembiayaan Usaha Mikro (UM)	142
6. Kemudahan akses	143
7. Agunan.....	143
8. Jangka Waktu Pembiayaan	144
9. Besar Pembiayaan BMT	144
10. System Bagi Hasil	145
11. Fleksibilitas Pembiayaan BMT	146
12. Pemasaran	147
a. Segmen Pasar.....	147
b. Inovasi Produk.....	147
c. Strategi Distribusi	148
d. Metode promosi.....	149
e. Harga (Dengan Biaya Produksi Tinggi)	149
f. Strategi Pesaing.....	150
B. MASALAH EKSTERNAL.....	150
1. BMT	150
a. Pelayanan Syariah	150
b. Risiko Pembiayaan.....	151
c. Kompetensi SDM	152
d. Modal Penyertaan.....	154
e. Komitment Pengelola	154
f. Qordul Hasan (ZISWAKAF).....	155
2. Pemerintah.....	156
a. Kebijakan pembinaan KUKM	156
b. Kebijakan pengawasan terhadap BMT.....	156
c. Koordinasi Kegiatan Operasional Lembaga Pengembangan Sumberdaya Ekonomi Rakyat.....	157
d. Kecukupan dan Kemampuan dan Aparatur Pembina Koperasi/ BMT...	157
e. Dukungan Sarana, Konsultasi Dan Pendampingan	158
f. Fasilitasi Kemitraan antar Usaha Besar dengan Koperasi,serta antar Koperasi	159
g.Fasilitasi Akses Pembiayaan Bagi Koperasi Dengan Melibatkan Pihak Perbankan	160
BAB V ANALISIS DAN PEMBAHASAN	163
A. Gambaran Umum Proses Penelitian.....	163
1. Analisis Hasil Sintesis Masalah.....	167
1.1. Analisis Klaster Masalah Internal	167

1.2. Analisis Klaster Masalah Eksternal	169
2.1. Analisis Klaster Masalah Pembiayaan	174
2.2. Analisis Klaster Masalah Pemasaran	176
2.3. Analisis Klaster Masalah Modal Sinergi	178
2.4. Analisis Klaster Masalah Kinerja UM	180
2.5. Analisis Klaster Masalah Karakter SDM UM	182
2.6. Analisis Klaster Masalah Pemerintah	184
2.7. Analisis Klaster Masalah BMT.....	188
2.8. Analisis Hasil Sintesis Solusi.....	190
2.8.1. Analisis Klaster Solusi Internal.....	190
2.8.3. Analisis klaster Solusi Pembiayaan	196
2.8.4. Analisis Klaster Solusi Pemasaran	198
2.8.5. Analisis Klaster Solusi Modal Sinergi.....	200
2.8.6. Analisis Klaster Solusi Kinerja UM	202
2.8.7. Analisis Klaster Solusi Karakter SDM UM.....	203
2.8.8. Analisis Klaster Solusi Pemerintah	205
2.8.9. Analisis Klaster Solusi BMT	208
2.9. Analisis Hasil Sintesis Strategi	210
 BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN	 213
A. Kesimpulan.....	213
B. Saran	214
DAFTAR PUSTAKA	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	
LAMPIRAN LAMPIRAN:	
1. KUESIONER	
2. FOTO FOCUS GROUP DISCUSSION (FGD)	

DAFTAR TABEL

Halaman

Tabel 1	: Perkembangan Jumlah dana penyertaan modal masyarakat pada “BMT MADANI SUMUT”, sejak tahun 2007 s/d 2015... 11
Tabel 2	: Faktor Faktor yang mempengaruhi kinerja UMKM..... 108
Tabel 3	: Faktor penghambat kinerja UMKM dan BM..... 110
Tabel 4	: Informan Penelitian..... 117
Tabel 5	: Rincian Perhitungan Rencana Laba Penjualan Padi 134
Tabel 6	: Rincian Perhitungan Rencana Laba Penjualan Sayur Mayur... 134
Tabel 7	: Harga Pupuk Bersubsidi dan Tidak Bersubsidi..... 140
Tabel 8	: Aset yang dimiliki oleh BMT Al Munawar 161

DAFTAR GAMBAR

halaman

Gambar 1.1. Grafik Jumlah Pembiayaan BMT Masyarakat Madani Sumut yang diberikan kepada masyarakat sejak 2007-2015.....	12
Gambar 1.2. Grafik Jumlah Karyawan BMT Masyarakat Madani Sumut Sejak 2007-2015.....	12
Gambar 2 Diagram Jaringan Internal dan Jaringan Eksternal Sentra Industri.....	22
Gambar 3 Situasi Sosial Dalam Penelitian Kualitatif.....	114
Gambar 4.1. Model penelitian detail yang terbentuk setelah dilakukan fase konstruksi model.....	164
Gambar 4.2 Hasil Sintesis Prioritas Masalah Internal Berdasarkan Nilai Rata-Rata.....	167
Gambar 4.3 Hasil Sintesis Prioritas Masalah Internal Berdasarkan Nilai Setiap Responden.....	167
Gambar 4.4 Hasil Sintesis Prioritas Masalah Eksternal Berdasarkan Nilai Rata-Rata.....	170
Gambar 4.5 Hasil Sintesis Prioritas Masalah Eksternal Berdasarkan Nilai Setiap Responden.....	170
Gambar 4.6 Hasil Sintesis Prioritas Masalah Pembiayaan Berdasarkan Nilai Rata-Rata.....	175
Gambar 4.7 Hasil Sintesis Prioritas Masalah Pembiayaan Berdasarkan Nilai Setiap Responden.....	175
Gambar 4.8 Hasil Sintesis Prioritas Masalah Pemasaran Berdasarkan Nilai Rata-Rata.....	177
Gambar 4.9 Hasil Sintesis Prioritas Masalah Pemasaran Berdasarkan Nilai Setiap Responden.....	177
Gambar 4.10 Hasil Sintesis Prioritas Masalah Modal Sinergi Berdasarkan Nilai Rata-Rata.....	179
Gambar 4.11 Hasil Sintesis Prioritas Masalah Modal Sinergi Berdasarkan Nilai Setiap Responden.....	179
Gambar 4.12 Hasil Sintesis Prioritas Masalah Kinerja UM Berdasarkan Nilai Rata-Rata.....	181
Gambar 4.13 Hasil Sintesis Prioritas Masalah Kinerja UM Berdasarkan Nilai Setiap Responden.....	181
Gambar 4.14 Hasil Sintesis Prioritas Masalah Karakter SDM UM Berdasarkan Nilai Rata-Rata.....	182
Gambar 4.15 Hasil Sintesis Prioritas Masalah Karakter SDM UM Berdasarkan Nilai Setiap Responden.....	183
Gambar 4.16 Hasil Sintesis Prioritas Masalah Pemerintah Berdasarkan Nilai Rata-Rata.....	184
Gambar 4.17 Hasil Sintesis Prioritas Masalah Pemerintah Berdasarkan Nilai Setiap Responden.....	185
Gambar 4.18 Hasil Sintesis Prioritas Masalah BMT Berdasarkan Nilai Rata-Rata.....	189
Gambar 4.19 Hasil Sintesis Prioritas Masalah BMT Berdasarkan Nilai Setiap Responden.....	189

Gambar 4.20 Hasil Sintesis Prioritas Solusi Internal	
Berdasarkan Nilai Rata-Rata.....	191
Gambar 4.21 Hasil Sintesis Prioritas Solusi Internal	
Berdasarkan Nilai Setiap Responden.....	191
Gambar 4.22 Hasil Sintesis Prioritas Solusi Eksternal	
Berdasarkan Nilai Rata-Rata.....	193
Gambar 4.23 Hasil Sintesis Prioritas Solusi Eksternal	
Berdasarkan Nilai Setiap Responden.....	193
Gambar 4.24 Hasil Sintesis Prioritas Solusi Pembiayaan	
Berdasarkan Nilai Rata-Rata.....	196
Gambar 4.25 Hasil Sintesis Prioritas Solusi Pembiayaan	
Berdasarkan Nilai Setiap Responden.....	196
Gambar 4.26 Hasil Sintesis Prioritas Solusi Pemasaran	
Berdasarkan Nilai Rata-Rata.....	198
Gambar 4.27 Hasil Sintesis Prioritas Solusi Pemasaran	
Berdasarkan Nilai Setiap Responden.....	198
Gambar 4.28 Hasil Sintesis Prioritas Solusi Modal Sinergi	
Berdasarkan Nilai Rata-Rata.....	200
Gambar 4.29 Hasil Sintesis Prioritas Solusi Modal Sinergi	
Berdasarkan Nilai Setiap Responden.....	200
Gambar 4.30 Hasil Sintesis Prioritas Solusi Kinerja UM	
Berdasarkan Nilai Rata-Rata.....	202
Gambar 4.31 Hasil Sintesis Prioritas Solusi Kinerja UM	
Berdasarkan Nilai Setiap Responden.....	202
2.4.1. Analisis Klaster Solusi Karakter SDM UM.....	203
Gambar 4.32 Hasil Sintesis Prioritas Solusi Karakter SDM UM	
Berdasarkan Nilai Rata-Rata.....	204
Gambar 4.33 Hasil Sintesis Prioritas Solusi Karakter SDM UM	
Berdasarkan Nilai Setiap Responden.....	204
2.4.2. Analisis Klaster Solusi Pemerintah.....	205
Gambar 4.34 Hasil Sintesis Prioritas Solusi Pemerintah	
Berdasarkan Nilai Rata-Rata.....	206
Gambar 4.35 Hasil Sintesis Prioritas Solusi Pemerintah	
Berdasarkan Nilai Setiap Responden.....	206
Gambar 4.36 Hasil Sintesis Prioritas Solusi BMT	
Berdasarkan Nilai Rata-Rata.....	208
Gambar 4.37 Hasil Sintesis Prioritas Solusi BMT	
Berdasarkan Nilai Setiap Responden.....	208
Gambar 4.38 Hasil Sintesis Prioritas Strategi	
Berdasarkan Nilai Rata-Rata.....	210
Gambar 4.39 Hasil Sintesis Prioritas Strategi	
Berdasarkan Nilai Setiap Responden.....	210

BAB I PENDAHULUAN

A.Latar Belakang Masalah

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) adalah sebagai suatu jenis usaha yang memiliki kontribusi terbesar dalam perekonomian Indonesia. Berdasarkan data Kementerian Koperasi Usaha Kecil RI tahun 2012, UMKM di Indonesia ada sejumlah 56.539.560 unit usaha, terdiri dari Usaha Mikro (UM) 56.534.592 (99,99%), Usaha Kecil (UK) 629.418 (1,11%), Usaha Menengah (48.997 (0,09%), Usaha Besar (UB) 4.968 (0,01%). UMKM tersebut mampu menyerap tenaga kerja sejumlah 107.657.509 orang (97,16%) dan memberi sumbangsih Product Domestic Brutto (PDB) Rp.4.869.568,1 Milyar (59,08%). Sumbangsih terbesar dari UM dengan serapan PDB sebesar Rp. 2951.120,6 Milyar (35,81%) dan Usaha menengah sebesar Rp.798.122,2 (9,68%).¹

Banyaknya masyarakat melakukan usaha sendiri sejalan dengan syariah Islam, karena, berusaha/ bekerja adalah bagian dari ibadah dan jihad jika konsisten terhadap peraturan Allah dan suci niatnya.²

Allah telah menjelaskan dalam Q.S. Al Jumuah/62:10.:

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ
كَثِيرًا لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿١٠﴾

Apabila telah ditunaikan shalat, Maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung.

Allah dan Rasulnya menyuruh manusia bekerja untuk memenuhi kebutuhannya. Bekerja dengan usaha sendiri adalah lebih baik, sesuai dengan hadis Rasulullah SAW yang diriwayatkan oleh Imam Ahmad:

¹ Lihat Website, *Kementerian koperasi dan UMKM RI*, unduh 10 Maret 2015, pukul 18.15.

² Yusuf Qardhawi, *Norma...*, *loc.cit.*, h. 107, dalam Mardani, *Hukum Bisnis Syariah*, (Jakarta, Prenada Media Group, 2014), h. 75

حَدَّثَنَا يَزِيدُ حَدَّثَنَا الْمَسْعُودِيُّ عَنْ وَائِلِ بْنِ أَبِي بَكْرٍ عَنْ عَبَّادَةَ بْنِ رِفَاعَةَ بْنِ رَافِعِ بْنِ خَدِيجٍ عَنْ جَدِّهِ رَافِعِ بْنِ خَدِيجٍ قَالَ قِيلَ يَا رَسُولَ اللَّهِ أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ قَالَ عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ

Telah menceritakan kepada kami Yazid telah menceritakan kepada kami Al Mas'udi dari Wa'il Abu Bakr dari Abayah bin Rifa'ah bin Rafi' bin Khadij dari kakeknya Rafi' bin Khadij dia berkata, "Dikatakan, "Wahai Rasulullah, mata pencaharian apakah yang paling baik?" beliau bersabda: "Pekerjaan seorang laki-laki dengan tangannya sendiri dan setiap jual beli yang mabrur".³

Siapa saja yang beramal shaleh akan memperoleh kehidupan dunia yang baik dan akan mendapat ganjaran sepadan dengan yang diusahakan. QS. An-Nahal 97:

مَنْ عَمِلَ صَالِحًا مِّنْ ذَكَرٍ أَوْ أُنْثَىٰ وَهُوَ مُؤْمِنٌ فَلَنُحْيِيَنَّهٗ حَيٰوةً طَيِّبَةً وَلَنَجْزِيَنَّهُمْ أَجْرَهُم بِأَحْسَنِ مَا كَانُوا يَعْمَلُونَ ﴿٩٧﴾

Barangsiapa yang mengerjakan amal saleh, baik laki-laki maupun perempuan dalam Keadaan beriman, Maka Sesungguhnya akan Kami berikan kepadanya kehidupan yang baik dan Sesungguhnya akan Kami beri Balasan kepada mereka dengan pahala yang lebih baik dari apa yang telah mereka kerjakan. QS.Fusilat 46:

مَنْ عَمِلَ صَالِحًا فَلِنَفْسِهِ ۖ وَمَنْ أَسَاءَ فَعَلَيْهَا ۚ وَمَا رَبُّكَ بِظَلَّامٍ لِّلْعَبِيدِ ﴿٤٦﴾

Barangsiapa yang mengerjakan amal yang saleh Maka (pahalanya) untuk dirinya sendiri dan Barangsiapa mengerjakan perbuatan jahat, Maka (dosanya) untuk dirinya sendiri; dan sekali-kali tidaklah Rabb-mu Menganiaya hamba-hambaNya.

Berkaitan dengan uraian diatas, Undang-Undang RI No. 20, 2008 Tentang UMKM, Pasal 3 menjelaskan bahwa UMKM bertujuan menumbuhkan dan mengembangkan usahanya dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan.

³ Syuaib Al-Arnaut, Et.All (Ed), *Musnad Imam Ahmad Ibn Hanbal* (Hadis Hasan Lighairih, No.17265), Beirut: Muasasah Ar-Risalah, 1999, J.XXVIII , h. 502.

Di dalam Alqur'an Allah telah menyebutkan kata adil dengan kata "adala" sebanyak 24 kali dan 17 kali dengan kata "Al-Qistu"⁴.

Selanjutnya dalam Q.S. Al Hadid/ 57: 25, dijelaskan bahwa Penegakan keadilan telah ditekankan Allah sebagai misi utama para Nabi yang diutus Allah:

لَقَدْ أَرْسَلْنَا رُسُلَنَا بِالْبَيِّنَاتِ وَأَنْزَلْنَا مَعَهُمُ الْكِتَابَ وَالْمِيزَانَ لِيَقُومَ النَّاسُ بِالْقِسْطِ
وَأَنْزَلْنَا الْحَدِيدَ فِيهِ بَأْسٌ شَدِيدٌ وَمَنْفَعٌ لِلنَّاسِ وَلِيَعْلَمَ اللَّهُ مَنْ يَنْصُرُهُ وَرُسُلَهُ بِالْغَيْبِ
إِنَّ اللَّهَ قَوِيٌّ عَزِيزٌ

Sesungguhnya Kami telah mengutus Rasul-rasul Kami dengan membawa bukti-bukti yang nyata dan telah Kami turunkan bersama mereka Al kitab dan neraca (keadilan) supaya manusia dapat melaksanakan keadilan. dan Kami ciptakan besi yang padanya terdapat kekuatan yang hebat dan berbagai manfaat bagi manusia, (supaya mereka mempergunakan besi itu) dan supaya Allah mengetahui siapa yang menolong (agama)Nya dan rasul-rasul-Nya Padahal Allah tidak dilihatnya. Sesungguhnya Allah Maha kuat lagi Maha Perkasa.

وَأَوْفُوا الْكَيْلَ إِذَا كِلْتُمْ وَزَنُوتُوا بِالْقِيسَاسِ الْمُسْتَقِيمِ ذَلِكَ خَيْرٌ وَأَحْسَنُ تَأْوِيلًا

Dan sempurnakanlah takaran apabila kamu menakar, dan timbanglah dengan neraca yang benar. Itulah yang lebih utama (bagimu) dan lebih baik akibatnya.

Di dalam Q.S. Al-maidah/5: 8. Allah menjelaskan pula:

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا كُتُوبًا قَوَّامِينَ لِلَّهِ شُهَدَاءَ بِالْقِسْطِ وَلَا يَجْرِمَنَّكُمْ شَنَا نُ قَوْمٍ
عَلَىٰ أَلَّا تَعْدِلُوا أَعْدِلُوا هُوَ أَقْرَبُ لِلتَّقْوَىٰ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ خَبِيرٌ بِمَا تَعْمَلُونَ



Hai orang-orang yang beriman hendaklah kamu Jadi orang-orang yang selalu menegakkan (kebenaran) karena Allah, menjadi saksi dengan adil. dan janganlah sekali-kali kebencianmu terhadap sesuatu kaum, mendorong kamu untuk Berlaku tidak adil. Berlaku adillah, karena adil itu lebih dekat kepada takwa. Dan bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah Maha mengetahui apa yang kamu kerjakan.

Di dalam Q.S. Al-An'am/ 1: 152.

⁴Maktabah Samilah

وَلَا تَقْرَبُوا مَالَ الْيَتِيمِ إِلَّا بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ حَتَّىٰ يَبْلُغَ أَشُدَّهُ ۚ وَأَوْفُوا بِالْكَيْلِ وَالْمِيزَانِ
بِالْقِسْطِ ۚ لَا تُكَلِّفُ نَفْسًا إِلَّا وُسْعَهَا ۚ وَإِذَا قُلْتُمْ فَاعْدِلُوا وَلَوْ كَانَ ذَا قُرْبَىٰ ۚ وَبِعَهْدِ اللَّهِ
أَوْفُوا ذَٰلِكُمْ وَصْنُكُمْ بِهِ ۚ لَعَلَّكُمْ تَذَكَّرُونَ ﴿١٠٧﴾

Dan janganlah kamu dekati harta anak yatim, kecuali dengan cara yang lebih bermanfaat, hingga sampai ia dewasa. dan sempurnakanlah takaran dan timbangan dengan adil. Kami tidak memikulkan beban kepada seseorang melainkan sekedar kesanggupannya. dan apabila kamu berkata, Maka hendaklah kamu Berlaku adil, Kendatipun ia adalah kerabatmu, dan penuhilah janji Allah, yang demikian itu diperintahkan Allah kepadamu agar kamu ingat.

QS. Hud/11: 85 Allah menjelaskan:

وَيَنْقُومِ أَوْفُوا الْمِكْيَالَ وَالْمِيزَانَ بِالْقِسْطِ ۚ وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ وَلَا
تَعْتَوْا فِي الْأَرْضِ مُفْسِدِينَ ﴿٨٥﴾

Dan Syu'aib berkata: "Hai kaumku, cukupkanlah takaran dan timbangan dengan adil, dan janganlah kamu merugikan manusia terhadap hak-hak mereka dan janganlah kamu membuat kejahatan di muka bumi dengan membuat kerusakan.

Di dalam QS. Arrahman /55:9.

وَأَقِيمُوا الْوَزْنَ بِالْقِسْطِ وَلَا تُخْسِرُوا الْمِيزَانَ ﴿٩﴾

Dan tegakkanlah timbangan itu dengan adil dan janganlah kamu mengurangi neraca itu.

Di dalam Q.S. Assyu'ara' /181,182:

﴿١٨١﴾ أَوْفُوا الْكَيْلَ وَلَا تَكُونُوا مِنَ الْمُخْسِرِينَ ﴿١٨٢﴾ وَزِنُوا بِالْقِسْطَاسِ
الْمُسْتَقِيمِ ﴿١٨٣﴾

181.Sempurnakanlah takaran dan janganlah kamu Termasuk orang- orang yang merugikan;

182. Dan timbanglah dengan timbangan yang lurus.

Sehubungan dengan hal tersebut, dalam satu hadis Rasulullah SAW. bersabda:

عَنْ عَبْدِ اللَّهِ بْنِ عَمْرٍو قَالَ ابْنُ نُمَيْرٍ وَأَبُو بَكْرِ يَبْلُغُ بِهِ النَّبِيُّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ فِي حَدِيثِ زُهَيْرٍ قَالَ قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ إِنَّ الْمُقْسِطِينَ عِنْدَ اللَّهِ عَلَى مَنَابِرِ

مَنْ نُورٍ عَنْ يَمِينِ الرَّحْمَنِ عَزَّ وَجَلَّ وَكَلَّمَا يَدَيْهِ يَمِينٌ الَّذِينَ يَعْدِلُونَ فِي حُكْمِهِمْ وَأَهْلِيهِمْ وَمَا
وَلَوْ

Dari Abdullah Bin 'Amru, -dan Ibnu Numair dan Abu Bakar mengatakan sesuatu yang sampai kepada Nabi shallallahu 'alaihi wasallam, dan dalam haditsnya Zuhair- dia berkata, "Rasulullah shallallahu 'alaihi wasallam bersabda: "Orang-orang yang berlaku adil berada di sisi Allah di atas mimbar (panggung) yang terbuat dari cahaya, di sebelah kanan Ar Rahman 'azza wajalla -sedangkan kedua tangan Allah adalah kanan semua-, yaitu orang-orang yang berlaku adil dalam hukum, adil dalam keluarga dan adil dalam melaksanakan tugas yang di bebaskan kepada mereka."⁵

Sejalan dengan penjelasan di atas, konsep keadilan islam dalam distribusi pendapatan dan kekayaan serta konsep keadilan ekonomi menghendaki setiap individu mendapatkan imbalan sesuai dengan amal dan karyanya. Islam mengakui kebebasan individu dalam kerangka etika islam selama tidak bertentangan dengan kepentingan sosial yang lebih besar atau sepanjang individu itu tidak melangkahi hak hak orang lain.⁶

UU RI 20 Tahun 2008, BAB III Bagian Kesatu, Pasal 4 d menyatakan bahwa Prinsip pemberdayaan UMKM adalah dengan prinsip peningkatan daya saing UMKM.

Hal di atas sejalan dengan kebijakan dan program pemberdayaan Koperasi Usaha Mikro Kecil Dan Menengah, yang menjelaskan bahwa “arah pembangunan dalam nawa cita Jokowi-JK 2015-2019, butir 6, tentang meningkatkan produktivitas rakyat dan daya saing di pasar internasional, kegiatan dan strategi unggulannya adalah penataan, data koperasi dan fasilitasi pembiayaan KUMKM.

Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) yang telah dimulai pada tahun 2015, menurut I Wayan Dipta, Deputy Bidang Pengkajian Sumberdaya UMKK, Kementerian Koperasi dan UKM RI bahwa:”beberapa data mengenai tantangan dan peluang UKM khususnya di Indonesia dalam menghadapi MEA antara lain adalah mindset masyarakat pelaku usaha Indonesia belum seluruhnya mampu melihat MEA sebagai peluang. Bahkan menurut *Journal of Current Southeast Asian Affairs*, kesadaran/ pemahaman masyarakat mengenai ASEAN masih sangat

⁵ Al-Imam Al-Husain Muslim Al-Hajjaj Al-Qusyairi An-Naisaburi, *Shahih Al Muslim*, No 1827, Muhammad Fuad Abdul Baqi (Ed) (Beirut: Dar Al-Kutub Al-Ilmiyyah, 1991, J.III, h.1458.

⁶ Azhari, *Ekonomi & Bank Syariah*, (Medan, IAIN Press, 2002), h.126-127.

terbatas, selain itu perlunya sinkronisasi program dan kebijakan pemerintah pusat dengan daerah. Sangat diperlukan kesamaan pandang diantara pejabat daerah dan pusat. Tantangan lain yang perlu dievaluasi yakni lemahnya infrastruktur, khususnya bidang transportasi dan energi yang menyebabkan biaya ekonomi tinggi, terutama juga bagi sektor produksi dan bagi pasar. Dijelaskan bahwa pelaku usaha Indonesia juga *inward-looking* yakni besarnya pasar domestik mendorong pengusaha memprioritaskan pemenuhan kebutuhan pasar domestik. Selain itu terbatasnya jumlah SDM yang kompeten untuk mendukung produktivitas nasional dan birokrasi yang belum efisien serta belum sepenuhnya berpihak pada pebisnis juga merupakan tantangan tersendiri.

Disamping itu, UKM juga harus menjaga dan meningkatkan daya saing sebagai industri kreatif dan inovatif, harus meningkatkan standar, desain dan kualitas produk agar sesuai dengan ketentuan ASEAN, misalnya bisa melihat ketentuan ISO 26000 untuk produk berbasis lingkungan hijau (*green product*), membuat diversifikasi output, juga harus memanfaatkan fasilitas pembiayaan dalam kerangka kerjasama ASEAN.

Peran pemerintah dalam membangun daya saing UKM yaitu Pada Tataran Kebijakan dan Iklim Usaha, dijelaskan bahwa kami akan menata kembali peraturan perundangan dari pusat sampai daerah, Pengembangan Penyelenggaraan Pelayanan Perizinan Satu Atap/ Satu Pintu, perbaikan infrastruktur dan konektivitas, mengembangkan SDM dan jiwa kewirausahaannya, berupaya melakukan penguatan forum sentra atau klaster untuk UKM, melakukan pengembangan produk unggulan daerah melalui *One Village One Product* (OVOP), lalu memfasilitasi penguatan teknologi baik untuk produksi maupun pemasaran melalui pemanfaatan ICT dan meningkatkan standar dan kualitas produk UKM termasuk fasilitasi SNI, berusaha meningkatkan akses pendanaan UKM, memfasilitasi pembiayaan wirausaha pemula. Perluasan akses pembiayaan dan pengurangan biaya bunga KUR, Kredit ketahanan Pangan dan Energi, keuangan syariah, peningkatan peran Lembaga Pembiayaan Ekspor

Indonesia (LPEI). Juga melakukan optimalisasi *trade financing* atau bilateral swap atau istilahnya *ASEAN Regional Development Fund*.⁷

Global Competitive Index oleh *World Economic Forum* 2015/2016, menempatkan Indonesia pada urutan ke 46, dibawah sebagian negara ASEAN seperti Singapura urutan ke 1, Malaysia urutan ke 22 dan Thailand urutan ke 42.

Dalam hal untuk melakukan peningkatan daya saing, pemberdayaan UMKM di berbagai belahan dunia telah dilakukan dengan pendekatan klaster. Beberapa peneliti seperti, Sandee⁸, Tambunan⁹, Keiju Mitsuhashi¹⁰, dan Hill dan Hall¹¹ mengatakan bahwa dengan Klaster dapat meningkatkan daya saing industri kecil, menyumbangkan suatu nilai ekonomis, budaya tersendiri dalam satu lokasi. Di Negara-negara Eropa pendekatan klaster mempunyai kekuatan untuk menyelesaikan kendala-kendala usaha yang dihadapi, sehingga lebih kompetitif di pasar¹². Faktor-faktor yang mendorong klaster industri antara lain faktor internal ; ketersediaan teknologi, modal, keterampilan, dan bahan baku, jaringan eksternal; regulasi pemerintah.¹³

Tahun 2001 pemerintah mengembangkan UMKM berfokus pendekatan Sentra Usaha untuk memberi penguatan dalam menjaga dinamika sentra agar tumbuh menjadi klaster bisnis UMKM melalui perkuatan tiga komponen: dukungan non finansial, advokasi, dan dukungan finansial sebagai penggerak awal.¹⁴ Industri klaster secara geografis terkonsentrasi dan saling terkoneksi dengan arus barang dan jasa, yang lebih kuat dari aliran menghubungkan mereka

⁷ <http://swa.co.id/> “*Business-Research/Tantangan-Dan-Peluang-UKM-Jelang-MEA-2015*”, dalam *SWAOnline / January 1, 2014*, diunduh 08 juni 2015, pukul 13.40.

⁸Sandee. *Innovation Adoption in Rural Industry: Technological change in Roof Tile Clusters in Central Java, Indonesia*, (Amsterdam, Vrij Universiteit, Unpublished Ph.D. dissertation, 1994).

⁹ Tambunan Tulus, *Promoting Small and Medium Enterprises with a Clustering Approach: A Policy Experience from Indonesia*, (Journal of Small Business Management, 2005,43, 2), p.138-154.

¹⁰Keiju Mitsuhashi, *International Converence, A Chalenger for Small and Medium Enterprises in Japan, (Japan: Recognition of Industrial Clustering, 1999).*, p.7.

¹¹ Hill, Hall, *Small Medium Enterprises in Indonesia*, (Asian Survey, 2001), Vol.41 Issue 2, p.248.

¹² Tambunan Tulus, *Development Of Small-And Medium-Scale Industry Clusters in Indonesia*, (Kadin Indonesia-Jetro: 2006), p.1-22.

¹³Tambunan (2005), *Promoting*, 43(2), p.138-154.

¹⁴Soetrisno, Noer, *Strategi Penguatan UKM Melalui Pendekatan Klaster bisnis* (Jakarta: *Konsep, Pengalaman Empiris, dan Harapan*, Laporan UNIDO, November, 2002).

ke seluruh perekonomian. Klaster mencakup peningkatan nilai tambah tenaga kerja baik peningkatannya tinggi maupun rendah.¹⁵ Paling tidak ada sejumlah 9800 unit klaster UMKM di Indonesia, 58% berada di Jawa, Bali, Nusa Tenggara, namun hanya sebagian kecil yang berprestasi dan sebagian besar gagal berkembang, kecuali yang melakukan ekspor.¹⁶

Berkaitan dengan modal usaha Koordinator Perekonomian Darmin Nasution mengatakan, hingga 6 Juni 2016 lalu, penyaluran Kredit Usaha Rakyat telah mencapai Rp 46,1 triliun. "Dari target Rp 100 triliun, maksimal Rp 120 triliun," katanya dalam rapat Badan Anggaran, 13 Juni 2016. Penyaluran KUR tersebut terdiri atas KUR mikro sebesar Rp 29,9 triliun, KUR retail Rp 16,1 triliun, dan KUR penempatan tenaga kerja Indonesia Rp 35,3 miliar. "Adapun daerah yang penyerapannya tinggi adalah Jawa Tengah, Jawa Timur, Jawa Barat, Sulawesi Selatan, dan Sumatera Utara".¹⁷

Berkaitan dengan itu, pertumbuhan dan perkembangan perbankan syariah cukup pesat, yang ternyata perkembangan perbankan syariah sejalan dengan perkembangan lembaga keuangan mikro. Hal ini merupakan bahagian dari perannya untuk penyaluran dana khususnya pada sektor UMKM.

Lembaga Keuangan Mikro (LKM) diperlukan untuk memenuhi pembiayaan yang dibutuhkan oleh usaha kecil yang kebanyakan adalah masyarakat berpenghasilan rendah. Satu di antara lembaga keuangan mikro syariah yang memberikan pembiayaan kepada usaha mikro dan kecil adalah *Baitul Maal wat Tamwil* (BMT). BMT merupakan lembaga ekonomi masyarakat yang bertujuan memberi dukungan terhadap kegiatan ekonomi rakyat bawah dan kecil, yang dilakukan berdasarkan syariat Islam. Ada dua inti kegiatan usaha BMT yaitu *Baitul Maal* dan *Baitul Tamwil*. Selain unit simpan pinjam, BMT juga dapat secara langsung bergerak di bidang usaha sektor riil, seperti toko serba ada,

¹⁵ Yohan Kurniawan, *Employing Industrial Cluster Concept As A Strategy To Improve Small Industries In Kelantan* (Malaysia, *International Refereed Research Journal*, 2013), Vol.-IV, Issue-2 April [8], E-ISSN 2229-4686, ISSN 2231-4172.

¹⁶ JICA 2001, dalam Soetrisno, 2002.

¹⁷ <https://bisnis.tempo.co/read/news/2016/06/13/087779385/darmin-anggaran-kur-tak-dikurangi-di-apbn-p-2016>, diunduh Juni 2016, pukul 21.30.

peternakan, perikanan, jasa wartel, ekspor impor, kontraktor leveransir dan lainnya.¹⁸ Baitul Maal adalah untuk kegiatan sosial, sedangkan Baitul Tamwil adalah untuk kegiatan mencari laba.¹⁹

Selanjutnya, melakukan kegiatan bisnis secara syariah adalah bagian dari aktivitas ekonomi syariah. Ekonomi Syariah dari segi asalnya adalah ekonomi ilahi dan ijthadi dari segi penerapannya. Dengan ungkapan yang sederhana ekonomi Islam itu *menghadapi aktivitas ekonomi* dan *mengaturnya* sesuai dengan pokok pokok Islam dan prinsip-prinsip ekonomi Islam. System ekonomi ini nilai nilai dan karakteristiknya adalah *rabbaniyyah (god oriented)*, *akhlaqiyyah (ethics)*, *al-waqiyyah (realistic)*, *progressive, civilized*.²⁰

Hal di atas sejalan dengan posisi Indonesia sebagai salah satu anggota terbaru dari G-20 dan merupakan Negara yang dimasukkan kedalam kelompok Negara *emerging power*, salah satu agenda nasional adalah untuk meningkatkan penguatan dan pengaturan lembaga keuangan mikro menjadi sangat strategis ke depannya. Ini sangat sejalan dengan agenda global dimana International Finance Corporation dalam laporan tahunannya menyatakan bahwa arah kebijakan global dipusatkan untuk membangun lembaga keuangan dan infrastruktur pada Negara berkembang dan emerging power serta meningkatkan keikutsertaan masyarakat (financial inclusion) pada Negara-negara G-20, termasuk didalamnya Indonesia.

Berdasarkan data Perhimpunan BMT Indonesia, diperkirakan terdapat 3.900 BMT di Indonesia sampai dengan akhir tahun 2014 dengan total aset yang dikelola mencapai 15 triliun Rupiah, nasabah sebesar 3,5 juta orang dan pekerja yang terserap sebesar 20.000 orang. Aset BMT di bawah 1 miliar Rupiah tumbuh antara 40% - 60% di kuartal III 2014 dan BMT dengan aset di atas 1 miliar rupiah tumbuh antara 30% - 40%. Kementerian Koperasi dan UKM sendiri menyatakan bahwa Koperasi Jasa Keuangan Syariah (KJKS) dalam bentuk Baitul Maal wa Tanwil (BMT) bertumbuh secara signifikan. Pada tahun 2015, Kementerian Koperasi dan UKM mencatat bahwa aset BMT telah mencapai 4,7

¹⁸Aryati, "Analisis Permintaan Dan Efektivitas Pembiayaan Usaha Kecil Pada Lembaga Mikro syariah", 2006. Jurnal.

¹⁹ Sharia Economic Outlook, (Jakarta: MES, 2014), h.43.

²⁰M.Arie Mooduto, *Peran Perbankan Dalam Menerapkan SAK Syariah Untuk Menopang Perekonomian Indonesia*, (Bandung: Seminar Nasional Akuntansi Syariah Diselenggarakan HIMAK, FE Universitas Pasundan, 2011).

triliun Rupiah dengan jumlah pembiayaan sebesar 3,6 triliun Rupiah. Bahkan BMT UGT Sidogiri Pasuruan Jawa Timur asetnya mencapai 1,4 triliun Rupiah pada RAT tahun 2014 dan menargetkan asetnya akan mencapai 2 triliun Rupiah di tahun 2015.²¹

Keadaan yang lebih beragam sehubungan dengan eksistensi BMT, beberapa BMT berkembang pesat dan terus memperluas bisnisnya sementara beberapa BMT lain terancam bangkrut karena kegagalan para nasabah untuk membayar kembali pinjamannya.²²

Berkaitan dengan hal di atas, Pemerintah melalui Kementerian Koperasi dan UKM mengakui, bahwa perkembangan koperasi jasa keuangan syariah (KJKS) dalam bentuk Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) sangat signifikan, Deputi Bidang Kelembagaan dan UKM Kementerian Koperasi dan UKM – Setyo Heriyanto menjelaskan, hal ini tidak lepas dari perkembangan kinerja dari BMT secara nasional di tahun ini telah mencapai aset sebesar Rp 4,7 triliun dan jumlah pembiayaan sebesar Rp3,6 triliun. (20/3/2015). Setyo pun menyakini peran dari BMT merupakan salah satu kekuatan lembaga keuangan mikro yang mampu menggerakkan sektor riil di masyarakat.²³

Disisi lain Sehubungan dengan hal di atas, dilakukan kajian masalah dan kinerja industri kecil di Kabupaten Bantul Provinsi DIY. Survei dilakukan terhadap 100 pengusaha yang tergolong industri skala kecil dan menengah (IKM), menjelaskan bahwa masalah utama yang dihadapi oleh pengusaha adalah ketidakmampuan memenuhi kewajiban finansial terhadap pihak lain dan keterbatasan untuk menambah modal.²⁴

Salah satu pembiayaan yang diberikan oleh BMT adalah dengan pembiayaan mudharabah yaitu suatu produk finansial syariah yang berbasis

²¹<https://id.scribd.com/doc/309878198/Sharia-Economic-Outlook-2016-MES>, diunduh 7 mei 2016, pukul 12.35.

²² Sakai Minako, Kacung Marijan, *Mendayagunakan Pembiayaan Mikro Islami Policy Briefs 9*, (Australia Indonesia Governance Research Partnership, Crawford School Of Economics And Government Anu College Of Asia And The Pacific, The Australian National University, Antonio, 2008).

²³ <http://mysharing.co/BMT-se-indonesia>, diunduh Juli 2015, pukul 22.00.

²⁴ Susilo et al., *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya* (Jakarta: Salemba Empat, 2007)

kemitraan (*partnership*), terdapat dua pihak yang berjanji melakukan kerjasama dalam suatu ikatan kemitraan. Pihak yang satu merupakan pihak yang menyediakan dana untuk diinvasikan kedalam kerjasama kemitraan tersebut yang disebut shahib al maal atau rabbul maal, sedangkan yang lain menyediakan pikiran, tenaga dan waktunya untuk mengelola usaha kerjasama tersebut yang disebut mudharib.²⁵

Berkaitan dengan beberapa hal diatas berdasarkan wawancara pra penelitian yang peneliti lakukan kepada sekretaris asosiasi BMT SUMUT yang juga menjabat sebagai ketua BMT “Masyarakat Madani Sumut”, menjelaskan bahwa ada lebih kurang 100 BMT sebagai lembaga keuangan non bank yang memberikan pembiayaan kepada UMKM, khususnya di Sumut, baru 10% dari pembiayaannya disalurkan kepada kelompok atau klaster UMKM.

Produk pembiayaan yang ditawarkan oleh BMT kepada UMKM umumnya dengan jenis Pembiayaan Modal Kerja (Mu«arabah) bagi UMKM dan sebagian ada juga dengan jenis Murabahah untuk kepentingan konsumsi anggota seperti pembelian TV, laptop dll.

Pembiayaan oleh BMT Masyarakat Madani Sumut sampai saat ini (2015) telah diberikan terhadap 552 usaha mikro termasuk di dalamnya terhadap kelompok/ sentra usaha antara lain adalah terhadap kelompok pengusaha petani sayuran muda sejumlah 20 pengusaha dan pengusaha ternak unggas sejumlah 20 pengusaha.

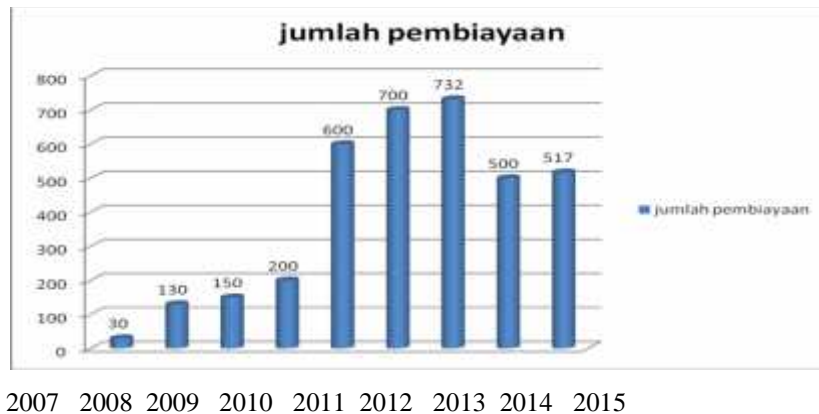
Perkembangan Jumlah dana penyertaan modal masyarakat pada BMT sejak tahun 2007 s/d 2015 dapat dijelaskan pada tabel 1 di bawah ini:

Tahun	Jumlah Pembiayaan (Juta Rp)	Jumlah Karyawan (Orang)
2007	30	3
2008	130	4
2009	150	7
2010	200	7
2011	600	7
2012	700	5

²⁵ Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Syariah Produk Produk Dan Aspek Aspek Hukumnya*, 2014, h.291

2013	732	5
2014	500	5
2015	517	5

Sumber Data: Wawancara Dengan BMT Masyarakat Madani Sumut, 17 Juli 2015



Gambar 1.1: Grafik Jumlah Pembiayaan BMT Masyarakat Madani Sumut yang diberikan kepada masyarakat sejak 2007-2015



Gambar 1.2: Grafik Jumlah Karyawan BMT Masyarakat Madani Sumut Sejak 2007-2015

Dari wawancara yang dilakukan kepada ketua BMT tersebut diperoleh penjelasan bahwa kepercayaan masyarakat untuk melakukan penyertaan modal pada BMT “Masyarakat Madani Sumut”, umumnya meningkat dari tahun 2007-2013 dari sebesar Rp. 30.000.000,- sampai menjadi Rp. 732 .000.000,-, namun mengalami penurunan dari tahun 2014 s/d 2015 menjadi Rp 500 .000.000,- dan Rp.517 .000.000,-

Penurunan dana penyertaan modal masyarakat diatas antara lain dikarenakan adanya keengganan masyarakat untuk menjadi anggota tetap BMT,

hal ini terlihat bahwa dari sejumlah penyerta modal kepada 552 usaha mikro, hanya 100 penyerta modal yang menjadi anggota tetap BMT (18%), selebihnya 452 adalah bukan anggota tetap BMT (tetapi sebagai calon anggota = 82%), adapun status penyerta modal sebagai calon anggota tersebut, mereka setiap saat dapat menarik dana yang dimilikinya dari BMT, jadi kepercayaan tersebut membuat kerentanan jumlah investasi masyarakat yang berpengaruh terhadap jumlah dana yang diberikan dalam bentuk pembiayaan modal kerja (Muḍarabah).

Hal ini terjadi diduga karena kepercayaan terhadap BMT yang masih rendah, karena beberapa BMT yang ada di sekitar Kecamatan Percut Sei Tuan, terlihat sudah tutup antara lain BMT Nurul Hijrah Bandar Khalifah, BMT Amanah Sejahtera Bandar Klippa, BMT Sejahtera 04 Sei Rotan, BMT Kurnia Bromo Ujung, BMT Dirgantara Batang Kuis, BMT Syariah Pasar 7 Beringin, Tembung, disamping itu diduga karena ketidak mampuan manajemen, kurang kejujurnya pengurus, dan lain lain. Legalitas BMT selama ini adalah izin sebagai koperasi diberikan oleh dinas koperasi. Dugaan lain adalah Sistem pengawasan yang diberikan juga masih kurang jelas. Belum adanya bagian khusus yang mengurus BMT pada struktur organisasi pada kementerian koperasi dan dinas koperasi sebagai koperasi syariah tetapi masih tergabung dibawah bagian koperasi secara umum.

Adapun jumlah pembiayaan yang dikucurkan kepada usaha mikro bervariasi sesuai dengan kemampuan usaha pengusaha setelah dilakukan pengkajian oleh BMT yaitu:

Pembiayaan yang diberikan kepada masing-masing UM di atas antara lain sebesar Rp. 500.000,-, Rp. 1.000.000,-, Rp. 2.000.000,- Rp. 3.000.000,- Rp. 4.000.000,- Rp. 5.000.000,- Rp. 6.000.000,- dan seterusnya s/d Rp.10 .000.000,- /orang. Dan jumlah pembiayaan yang diberikan per kelompok sebesar Rp.50 .000.000,- s/d Rp.100 .000.000,- .Pembiayaan diberikan dengan dilengkapi adanya agunan, tetapi bagi pengusaha yang sangat mikro tidak ditetapkan agunan hanya dengan kepercayaan.²⁶

²⁶ Yusman, *Ketua BMT Madani Sumut, Wawancara di Medan*, tanggal 20 April 2015

Sistem bagi hasil yang dilakukan oleh BMT adalah tergantung kepada lama pembiayaan yang ditetapkan sesuai dengan kesepakatan antara BMT dengan pengusaha dengan perbandingan margin adalah 50:50, 45:55 dan 60:40.

Kemacetan pengembalian pembiayaan (*Non Performing Finance*) sangat minim, walaupun ada adalah disebabkan pengusaha tersebut melakukan peminjaman juga dari lembaga pembiayaan/ lembaga kredit yang lain, disamping karena adanya faktor lain misalnya karena pemilik usaha terkena PHK dari perusahaannya.

Pelatihan/pembinaan diberikan oleh BMT secara mandiri dalam waktu 1 minggu sekali untuk merubah karakter, disiplin anggota, dan sekaligus melakukan pengutipan dana setoran angsuran maupun setoran suka rela dari pembiayaan yang telah dikucurkan kepada UMKM. Disamping itu ada pengutipan dana simpanan wajib untuk peningkatan modal UMKM dilakukan sebulan sekali.

Peran pemerintah dalam melakukan Pelatihan/pembinaan bagi pengusaha mitra dilakukan oleh dinas koperasi dan UKM Propinsi Sumatera Utara maupun Dinas Koperasi Kabupaten, namun hal yang menjadi keluhan dari BMT adalah bahwa kepakaran/ kompetensi pegawai dinas tentang BMT masih minim sehingga kurang sesuai dengan kebutuhan pelatihan yang diharapkan oleh pengusaha mitra BMT, disamping itu kurang adanya koordinasi antara Dinas Koperasi Sumatera Utara dengan Dinas Koperasi Kabupaten tentang bila waktu akan dilakukannya pelatihan dan siapa yang akan mengikuti pelatihan sehingga pelatihan yang diberikan dirasakan kurang efektif bagi pengusaha.

Sementara program pengucuran Zakat, Infaq dan Sedekah akan disalurkan kepada UMK yang menghadapi kesulitan pengembalian pembiayaan karena adanya kesalahan yang dilakukan pengusaha tersebut dimana kesalahan itu merupakan kesalahan yang tidak diinginkan terjadinya.

Berdasarkan wawancara tersebut kegiatan bersama dalam kelompok sudah ada dilakukan seperti adanya kandang bersama bagi pengusaha peternak unggas, pembelian pupuk bersama dan lain-lain, kegiatan bersama ini menunjukkan hasil

bahwa kinerja pengusaha semakin meningkat namun ada juga yang masih belum menunjukkan kinerja yang baik.²⁷

Penelitian Jumhur, 2009 yang menganalisis Permintaan Kredit Modal Kerja Usaha Kecil Di Kota Pontianak (Studi Kasus Permintaan Modal Kerja Usaha Kecil Sektor Perdagangan Dari BMT) menemukan bahwa makin tinggi jumlah asset yang dimiliki usaha kecil sektor perdagangan di kota Pontianak maka keperluan terhadap modal kerja juga semakin meningkat, Tingkat keuntungan perbulan yang diperoleh usaha kecil sektor perdagangan berpengaruh positif terhadap permintaan modal kerja usaha kecil, tapi tidak signifikan terhadap probabilita permintaan modal kerja dari BMT, Rasio bagi hasil yang diterapkan oleh BMT berpengaruh negatif terhadap probabilitas usaha kecil meminjam modal kerja dari BMT. Karena rasio bagi hasil merupakan biaya penggunaan dana oleh nasabah peminjam yang harus dikembalikan, Tingkat bunga di bank umum berpengaruh signifikan dan positif terhadap probabilitas usaha kecil meminjam modal kerja dari BMT di Kota Pontianak.

Beberapa fakta yang dijelaskan di atas tentu tidak sesuai dengan tujuan pemerintah yang melaksanakan program pengembangan UMKM di Indonesia.

Berdasarkan beberapa pemaparan di atas, penulis merasa tertarik untuk meneliti masalah tersebut dengan membuat judul Disertasi: " Model Kompetitif Pengembangan Usaha Mikro Dengan Pembiayaan Muḍarabah".

B. Fokus Penelitian

Dalam penelitian ini, penulis membatasi masalah sebagai fokus Penelitian sebagai berikut:

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui Kinerja UM (yang dikelola dalam sentra) yang memperoleh pembiayaan dari BMT di Kota Medan dan Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara, dengan memfokuskan pada Faktor Internal antara lain dari segi Kinerja Usaha Mikro, Karakteristik SDM

²⁷ Yusman, *Ketua BMT Madani Sumut, Wawancara Telepon di Medan*, tanggal 22 April 2015.

Pengusaha, Modal Sinerji, Pembiayaan Usaha Mikro dan Pemasaran dan pada Faktor Eksternal antara lain terdiri dari Faktor BMT dan Faktor Pemerintah.

C. Perumusan Masalah

Rumusan Masalah adalah deskripsi seluruh masalah pada setiap variabel independen yang diduga mempengaruhi variabel dependen. Berdasarkan fokus permasalahan di atas, maka penulis dapat merumuskan masalah penelitian ini yaitu:

1. Bagaimana model kompetitif (bersaing) bagi Usaha Mikro (UM) Mitra Baitul Mal Wattamwil (BMT) di kota Medan dan Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara yang mempengaruhi Kinerja Usahanya.
2. Bagaimana hubungan interdependensi antar komponen dan elemen karakter SDM UM, Modal Sinerji, Pembiayaan UM, Pemasaran, BMT, Pemerintah dan Kinerja UM pada model pengembangan competitive UM mitra BMT di kota Medan dan Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara.

D. Tujuan Penelitian

Dari rumusan masalah di atas dapat dijelaskan tujuan penelitian yaitu :

1. Menemukan model kompetitif (bersaing) bagi Usaha Mikro (UM) mitra Baitul Mal Wattamwil (BMT) di kota Medan dan Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara yang mempengaruhi Kinerja Usahanya.
2. Untuk menemukan hubungan interdependensi antar komponen dan elemen karakter SDM UM, Modal Sinerji, Pembiayaan UM, Pemasaran, BMT, Pemerintah dan Kinerja UM pada model pengembangan kompetitif UM mitra BMT di kota Medan dan Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara.

E. Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Penelitian ini diharapkan akan berguna bagi pengusaha mikro dan BMT dalam mengembangkan usaha dan BMT agar lebih kompetitif.
2. Menjadi masukan bagi pemerintah dalam membuat kebijakan dalam hal mengembangkan usaha mikro dan BMT di masa yang akan datang.
3. Sebagai kontribusi bagi dunia ilmu pengetahuan.

F. Sistematika Pembahasan

Sistematika Pembahasan penelitian ini adalah sebagai berikut:

BAB I, adalah bab pendahuluan, berisi uraian tentang Latar Belakang Masalah, Fokus Penelitian, Perumusan Masalah, Tujuan Penelitian, Kegunaan Penelitian dan Sistematika Pembahasan.

BAB II adalah bab LANDASAN TEORI, dalam bab ini dibahas tentang Definisi dan Kriteria Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), Beberapa Lembaga atau Instansi bahkan UU yang memberikan definisi Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) yang berbeda, Definisi UMKM di Berbagai Negara, Klaster UMKM, Koperasi Sebagai Badan Hukum BMT, Pembiayaan dengan Aqad Muḍarabah, Kinerja Usaha, Kinerja, Hubungan Antara Variabel Dengan Variabel Lainnya dan Penelitian Terdahulu.

BAB III adalah bab METODOLOGI PENELITIAN yang menjelaskan tentang Tempat Penelitian, Pendekatan Penelitian, Sampling Dan Satuan Kajian (Unit of Analysis), Kelompok Fokus dalam Penelitian Kualitatif, Besarnya Kelompok, Wawancara Terbuka dan Mendalam, Pengujian Validitas (Keabsahan) Data, Identifikasi Masalah dan Solusi Kompetitif Pengembangan UM Dengan Pembiayaan Muḍarabah dan Teknik Analisis Data.

BAB IV adalah bab HASIL WAWANCARA MENDALAM TERHADAP PENGUSAHA MIKRO, KETUA BMT DAN PEJABAT TERKAIT yang terdiri dari hasil wawancara mengenai Masalah Internal dan Masalah Eksternal yang dihadapi oleh Usaha Mikro.

BAB V adalah bab ANALISIS DAN PEMBAHASAN yang menjelaskan tentang Gambaran Umum Proses Penelitian, Analisis Hasil Sintesis Masalah Internal dan Masalah Eksternal Usaha Mikro, Analisis Hasil Sintesis Solusi

terhadap Masalah Internal dan Masalah Eksternal Usaha Mikro dan Analisis Hasil Sintesis Strategi yang akan dilakukan untuk menangani masalah usaha mikro.

BAB VI adalah BAB KESIMPULAN DAN SARAN yang merupakan hasil penelitian yang menjawab permasalahan penelitian.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Definisi dan Kriteria Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

1. Beberapa Lembaga atau Instansi bahkan UU yang memberikan definisi Usaha Mikro Kecil Menengah (UKM) yang berbeda, diantaranya adalah:

- a) Menurut Kementrian Negara Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (Menegkop dan UKM), bahwa yang dimaksud dengan Usaha Kecil (UK), termasuk Usaha Mikro (UMI), adalah entitas usaha yang memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 200.000.000, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, dan memiliki penjualan tahunan paling banyak Rp 1.000.000.000. Sementara itu, Usaha Menengah (UM) merupakan entitas usaha milik warga negara Indonesia yang memiliki kekayaan bersih lebih besar dari Rp 200.000.000 s.d. Rp 10.000.000.000, tidak termasuk tanah dan bangunan.
- b) Badan Pusat Statistik (BPS) memberikan definisi UKM berdasarkan kuantitas tenaga kerja. Usaha kecil merupakan entitas usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja 5 s.d 19 orang, sedangkan usaha menengah merupakan entitas usaha yang memiliki tenaga kerja 20 s.d. 99 orang.
- c) Berdasarkan Keputusan Menteri Keuangan Nomor 316/KMK.016/1994 tanggal 27 Juni 1994, usaha kecil didefinisikan sebagai perorangan atau badan usaha yang telah melakukan kegiatan/usaha yang mempunyai penjualan/omset per tahun setinggi-tingginya Rp 600.000.000 atau aset/aktiva setinggi-tingginya Rp 600.000.000 (di luar tanah dan bangunan yang ditempati) terdiri dari : (1) badang usaha (Fa, CV, PT, dan koperasi) dan (2) perorangan

(pengrajin/industri rumah tangga, petani, peternak, nelayan, perambah hutan, penambang, pedagang barang dan jasa)

d) Pada tanggal 4 Juli 2008 ditetapkan UU No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, yang menjelaskan bahwa:

1. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.
2. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini.
3. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini.

Sementara itu kriteria Usaha Mikro Kecil Dan Menengah menurut Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 BAB IV Pasal 6 adalah:

(1) Kriteria Usaha Mikro adalah sebagai berikut:

- a. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).

(2) Kriteria Usaha Kecil adalah sebagai berikut:

- a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau

- b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah).

(3) Kriteria Usaha Menengah adalah sebagai berikut:

- a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh milyar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.500.000.000,00 (dua milyar lima ratus juta rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh milyar rupiah).

2. Definisi UMKM di Berbagai Negara

Definisi UMKM di Berbagai Negara Seperti yang telah diutarakan sebelumnya, definisi UMKM memiliki variasi yang beragam di negara yang berbeda. Terdapat beberapa negara yang mendefinisikan UMKM berdasarkan jumlah karyawan, seperti Maroko (kurang dari 200 orang), Brazil (kurang dari 100 orang), El Salvador (kurang dari empat orang untuk usaha mikro, antara lima hingga 49 orang untuk usaha kecil, dan antara 50 – 99 orang untuk usaha menengah), Algeria (institusi non formal memiliki jumlah karyawan kurang dari 10 orang), Ekuador (kurang dari 10 orang untuk usaha mikro), dan Kolombia (kurang dari 10 orang untuk usaha mikro, antara 10 – 50 orang untuk usaha kecil, dan antara 51 – 200 orang untuk usaha menengah). Ukuran lain yang sering dijadikan sebagai tolok ukur pengklasifikasian adalah nilai total penjualan per tahun, seperti yang digunakan oleh Chile (kurang dari USD 2.400 untuk usaha mikro, USD 25.000 untuk usaha kecil, dan USD 1 juta untuk usaha menengah).²⁸

Beberapa negara menggunakan kombinasi dari berbagai tolok ukur tersebut, bahkan ada beberapa yang memiliki standar berbeda dalam

²⁸ <http://www.bi.go.id/id/umkm/penelitian/nasional/kajian/Documents>, diunduh 30 nopember 2015.

mendefinisikan UMKM berkaitan dengan hukum yang berbeda pula. Afrika Selatan menggunakan kombinasi antara jumlah karyawan, pendapatan usaha, dan total aset sebagai ukuran dalam kategorisasi usaha. Peru mendasarkan klasifikasi UMKM berdasarkan jumlah karyawan dan tingkat penjualan per tahun. Costa Rica menggunakan sistem poin berdasarkan tenaga kerja, penjualan tahunan, dan total aset sebagai dasar klasifikasi usaha. Bolivia mendefinisikan UMKM berdasarkan tenaga kerja, penjualan per tahun, dan besaran asset. Sedangkan Republik Dominika menggunakan karyawan dan tingkat penjualan per tahun sebagai tolok ukur. Tunisia memiliki klasifikasi yang berbeda di bawah peraturan yang berbeda, namun terdapat konsensus umum yang mendefinisikan UMKM berdasarkan jumlah karyawan.

Di samping itu, ada pula beberapa negara yang menggunakan standar ganda dalam mendefinisikan UMKM dengan mempertimbangkan sektor usaha. Afrika Selatan membedakan definisi UMKM untuk sektor pertambangan, listrik, manufaktur, dan konstruksi. Sedangkan Argentina menetapkan bahwa sektor industri, ritel, jasa, dan pertanian memiliki batasan tingkat penjualan berbeda dalam klasifikasi usaha. Malaysia membedakan definisi UMKM untuk bidang manufaktur dan jasa, masing-masing berdasarkan jumlah karyawan dan jumlah penjualan tahunan.²⁹

B. Klaster UMKM

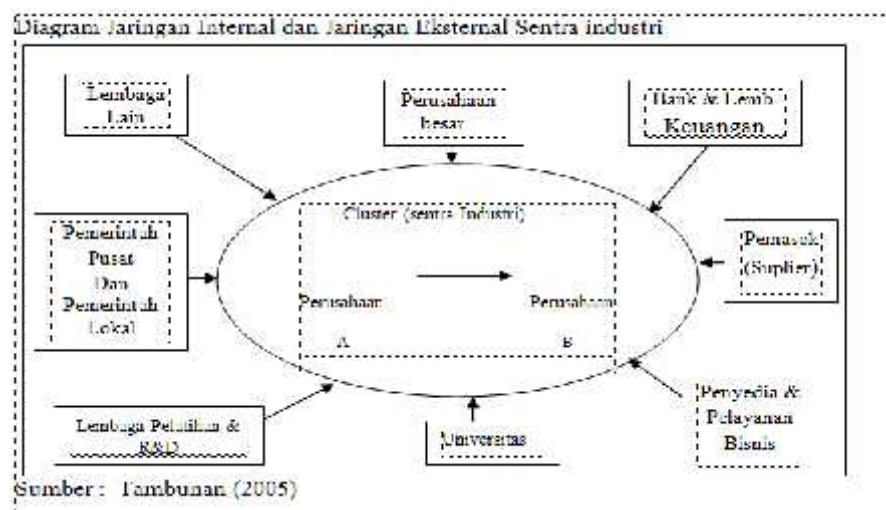
Klaster adalah sebagai suatu konsentrasi dari sekumpulan perusahaan-perusahaan kecil sejenis (dalam arti di bidang usaha atau sub sektor yang sama), sentra industri adalah perusahaan-perusahaan yang terkonsentrasi secara sektoral atau geografis.³⁰

Pengelompokan perusahaan membuat Jaringan industri menyumbang nilai dan budaya dalam satu lokasi, dan penciptaan nilai-nilai ekonomi secara eksternal, adanya aksi bersama (*join action*), untuk efisiensi bersama dan

²⁹ Ibid, <http://www.bi.go.id>

³⁰ Tulus Tambunan, *Promoting Small and Medium Enterprises with a Clustering Approach: A Policy Experience from Indonesia*, (Journal of Small Business Management, 2005), 43(2), pp.138-154.

menjadikan perusahaan dalam kluster menjadi kompetitif sampai tingkat internasional.³¹ Disisi lain manfaat sentra dapat menciptakan manfaat ekonomis bagi perusahaan yang mengelompok. Dengan adanya jaringan internal (*internal networks*) dapat terwujud tindakan bersama dalam promosi, distribusi, produksi, persediaan bahan baku maupun pelatihan. Jaringan eksternal (*external networks*) adalah adanya hubungan kerjasama dengan perusahaan yang ada dalam kluster dengan perusahaan yang ada di luar sentra industri (kluster), seperti supplier, bank, universitas, perusahaan besar, dan sebagainya.³²



Gambar 2: Diagram Jaringan Internal dan Jaringan Eksternal Sentra Industri

1. Masalah yang Dihadapi Sentra/ Kluster Industri

Sejak krisis moneter terjadi dampak yang dialami oleh sektor UMKM, yaitu : tingginya suku bunga kredit, sehingga suplai kredit berkurang, berakibat kurang terbukanya sektor produksi, tingginya biaya impor bahan baku dan suku cadang, yang mengakibatkan meningkatnya biaya produksi, sehingga keperluan modal kerja meningkat, tingginya biaya untuk pemesinan, peralatan, dan suku cadang, yang berkaitan dengan teknologi, cash flow terganggu akibat lambatnya

³¹ Keiju Mithsuhashi, *A Challenger for Small and Medium Enterprises in Japan: Recognition of Industrial Clustering*, International Convergence, 1999), p.7.

³² Tambunan Tulus, 1998, *Cluster Diagnosis In Padang Rattan Industries And Proposed Action Plan*, Study Report, October, Jakarta, UNIDO Office.

pembayar utang, nilai mata uang asing yang masih valotile, dan meningkatnya resiko transaksi antar negara.³³

2. Sinergitas UMKM, Akademisi dan Pemerintah Untuk Menghadapi MEA

Synergy is the creation of a whole that is greater than the sum of its parts.“ Synergy adalah penciptaan sesuatu secara keseluruhan yang lebih besar dari jumlah bagian-bagiannya.”³⁴ Dengan kata lain sebuah perancangan sinergi yang indah adalah bahwa ia berfungsi hanya untuk menambah, tidak pernah mengurangi.”³⁵

Sehubungan dengan penjelasan di atas, kewajiban merealisasikan falah, pada dasarnya merupakan tugas seluruh economic agents, termasuk pemerintah dan masyarakat. Terdapat banyak aktivitas ekonomi yang tidak dapat diselenggarakan baik oleh pasar, sehingga mengharuskan adanya peran aktif dari pemerintah maupun masyarakat. Terdapat fenomena market failure, government failure dan citizen failure, yaitu kegagalan sektor-sektor ini dalam mencapai solusi optimum bagi permasalahan ekonomi. Oleh karena itu tidak mungkin untuk merealisasikan falah hanya dengan bertumpu pada salah satu sektor, pasar, pemerintah dan masyarakat harus bergerak dan bekerja bersama (*ta’awun*) dalam menyelenggarakan aktivitas ekonomi untuk mencapai kesejahteraan umat. Meskipun dalam sebuah masyarakat yang Islam kita dapat mengharapkan suatu perilaku yang Islam pula, tetapi implementasi dan moralitas Islam akan lebih efektif jika disertai dengan intervensi pemerintah

Sejak awal peradaban manusia, masyarakat baik secara individu maupun kelompok, memiliki peranan penting dalam perekonomian. Kesejahteraan ekonomi yang berhasil dicapai oleh masyarakat adalah merupakan hasil kerja kolektif dari semua komponen dalam masyarakat. Pada dasarnya peran

³³ Soetrisno Noer, *Strategi Penguatan UKM Melalui Pendekatan Klaster bisnis (Konsep, Pengalaman Empiris, dan Harapan)*, (Jakarta: Laporan UNIDO, November, 2002).

³⁴ Ray French, Charlotte Rayner, Gary Rees, Sally Rumbles, et al., *Organizational Behaviour*, (2008).

³⁵ Barb Rententbach , “A designed beauty of synergy is that it serves only to add, never subtract.“, (2009).

masyarakat tersebut merefleksikan kepedulian mereka terhadap sesama. Mereka bekerja tidak selalu untuk kepentingan dirinya semata, tetapi juga untuk kepentingan orang lain, misalnya keluarga, kerabat, masyarakat sekitarnya. Terdapat berbagai motivasi tentang mengapa seseorang rela berkorban untuk kepentingan orang lain, atau disebut altruisme, meskipun tanpa mendapat imbalan atau keuntungan langsung. Salah satu motivasi adalah karena seseorang menyadari, bahwa hidupnya akan selalu membutuhkan orang lain. Terdapat mutual independence dalam masyarakat, sehingga amat logis kalau dalam masyarakat saling membantu. Sikap altruisme ini pada akhirnya akan kembali kepada keuntungan dan kepentingan seorang itu sendiri (*self interest*).³⁶

Hal di atas telah disampaikan Allah di dalam Q.S. Al Maidah/ 5: 2:

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ ۖ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ۚ وَاتَّقُوا اللَّهَ ۚ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ
الْعِقَابِ

Dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran dan bertakwalah kamu kepada Allah, Sesungguhnya Allah Amat berat siksa-Nya.

Berkaitan dengan hal diatas, dalam UU No 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, tidak dijelaskan sebagai satu kesatuan namun secara parsial, yang dibedakan berdasarkan jumlah kekayaan bersih atau berdasarkan hasil penjualan tahunan (seperti telah dijelaskan diatas), jika jumlah kekayaan maupun hasil penjualan telah melebihi range ditetapkan bagi Usaha Menengah maka dapat didefinisikan sebagai Usaha Besar.

Ketiga unit usaha ini (UMKM) mayoritas dikelola oleh kalangan *grass root* dan seringkali di satukan dalam kegiatan pemberdayaan untuk mempercepat laju pertumbuhan ekonomi berbasis ekonomi kerakyatan. Hal ini karena dengan

³⁶ Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI) UII Yogyakarta, *Ekonomi Islam*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2013), h. 445, 461, 463.

mengembangkan ekonomi pada tingkat *grass root* dirasa mampu meningkatkan pendapatan negara.

Jumlah unit UMKM yang sangat besar seperti dijelaskan diatas menjelaskan seberapa besar tingkat ketergantungan pendapatan kalangan *grass root* dari sektor UMKM. Hancurnya sebagian sektor ini akan menyebabkan tingkat pengangguran yang semakin tinggi yang bisa berimbas pada kenaikan tingkat kriminalitas yang bahkan memiliki kemungkinan untuk mengancam kehidupan berbangsa dan bernegara. Oleh karena itu menjadi sebuah perkara penting untuk memastikan bahwa kalangan *grass root* bisa tetap hidup dari sektor ini dan mensejahterakan dirinya.

Dalam UU No. 20 tahun 2008 pada Pasal 4 dipaparkan prinsip pemberdayaan UMKM yakni pengembangan usaha berbasis potensi daerah dan berorientasi pasar sesuai dengan kompetensi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.^[3] Sebuah prinsip sekaligus mandat bagi pengelola UMKM untuk bisa menghidupi dirinya dengan sumber daya alam yang ada di sekelilingnya, dalam lingkup daerahnya sendiri.

Pada dasarnya kegiatan industri, termasuk kegiatan UMKM, adalah kegiatan untuk meningkatkan nilai suatu bahan (atau jasa) sehingga menjadi lebih berharga melalui proses pengolahan baik secara manual maupun mekanis untuk kemudian dipasarkan sehingga mendapatkan keuntungan. Bagi masyarakat yang sudah terkena imbas teknologi sehingga memiliki kemampuan maupun kepahaman akan teknologi proses serta pemasaran, perkara industri ini bukanlah hal yang terlalu sulit dikerjakan. Pengelola UMKM ini hanya tinggal diberikan modal dan asistensi yang cukup maka mereka akan berkembang menjadi UMKM yang mandiri.

Namun, umumnya potensi sumber daya alam lebih banyak ditemui pada daerah pedesaan yang masih minim akses informasi dan teknologi, bukan pada daerah perkotaan yang mudah akses informasi namun sudah sangat minim sumber daya alam.

Harus ada yang turun tangan untuk memastikan semua daerah mampu teroptimalisasi potensinya sehingga mampu memberi manfaat. Dalam UU RI no 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, di jelaskan bahwasanya pemerintah membutuhkan bantuan dari komponen-komponen lain yang sekiranya memiliki peran dan bisa mendukung program pemerintah seperti lembaga pemberi pinjaman atau kredit, Unit Usaha Besar, koperasi, maupun kemitraan.

Mengingat begitu banyaknya kebermanfaatan jika sistem ini dapat terlaksana dengan baik dan mengingat urgensi untuk segera mempersiapkan UMKM dalam menghadapi Masyarakat Ekonomi Asean (MEA), maka perlu ada persiapan yang serius dan matang demi menyinergikan elemen-elemen ini. Ada beberapa hal yang sekiranya mampu menjadi rujukan untuk sinergitas elemen-elemen ini demi mewujudkan produk UMKM yang berdaya saing dengan produk yang berasal dari pasar internasional.

Pertama, UMKM sebagai subyek industri harus siap dalam menjalankan industri sebaik-baiknya sesuai dengan asas-asas lazim dalam industri UMKM, mampu memegang teguh profesionalisme industri sekaligus kekeluargaan antar SDM yang terlibat dalam pengembangan UMKM.

Kedua, akademisi harus bergerak secara pasif maupun aktif dalam pengembangan UMKM.

Ketiga, pemerintah tentu saja diharapkan mampu menjadi pembuat kebijakan yang bisa memberi kemudahan-kemudahan bagi UMKM untuk mengembangkan usahanya. Dalam menghadapi AEC, perlunya dipersiapkan beberapa regulasi yang mampu melindungi produk-produk UMKM agar tidak kalah saing dari produk asing, meskipun tetap menjadi perhatian penting untuk senantiasa

memastikan kualitas produk lokal mampu berdaya saing sehingga memang layak memasuki pasar internasional.³⁷

Oleh karena itu, diperlukan semangat sinergi di antara negara-negara anggota ASEAN untuk merealisasikan 5 strategic goals yang menjadi acuan pengembangan UKM di kawasan ASEAN. “Dengan semangat sinergi untuk merealisasikan 5 strategic goals itulah para pelaku UKM akan eksis saat memasuki Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA),” ujar Menteri Koperasi dan UKM, AAGN Puspayoga usai pertemuan kemitraan UKM ASEAN 2015 yang digelar ASEAN SME Partnership Indonesia, di Hotel Allium, Tangerang, Banten, Rabu (11/11/2015). ”5 strategic goals itu, Pertama, peningkatan produktivitas, pemanfaatan teknologi dan inovasi; Kedua, peningkatan akses pembiayaan; Ketiga, peningkatan akses pasar dan proses memasuki pasar internasional; Keempat, perbaikan proses penyusunan kebijakan dan peraturan yang lebih kondusif; serta Kelima, pengembangan kewirausahaan dan peningkatan kapasitas SDM, ” tandasnya.³⁸

Tina Bratkovic³ and Antonc³ ic³ Mitja meneliti jaringan pribadi seorang pengusaha yang memiliki usaha kecil keluarga. Hasil penelitian menunjukkan bahwa istri pengusaha memiliki pengaruh signifikan terhadap kinerja perusahaan jaringan keluarga. Ia hadir pada semua geng yang terbentuk dalam jaringan pengusaha, yang memungkinkan dia untuk mendapatkan informasi dari berbagai sumber, dan untuk mempengaruhi pembuatan keputusan dalam jaringan. Ia juga terhubung baik dengan anggota jaringan lainnya, dan sangat penting dalam proses akuisisi informasi sumber daya bagi perusahaan.

Selanjutnya, posisi sentralnya dalam struktur jaringan memberinya kekuatan untuk mencapai anggota jaringan lainnya dengan lebih cepat. Kontribusi

³⁷ Zahra Yuniarti, *Peran Akademisi Dan Pemerintah untuk Menghadapi MEA*, (yogyakarta: Staf Kastrat BEM Fakultas Teknologi Pertanian UGM, 30 November -000, <https://www.selasar.com/ekonomi> diunduh 30 Juli, 2015, pukul 7.00.

³⁸ AAGN Puspayoga, *Perlu Semangat Sinergi Agar UKM Bisa Eksis Di Era MEA, Menkop: 5 Strategic Goals Jadi Acuan UKM di ASEAN*, usai pertemuan kemitraan UKM ASEAN 2015 yang digelar ASEAN SME Partnership Indonesia, (Tangerang, Banten: Hotel Allium, Rabu, 11/11/2015), Written by Artikel, 12 November 2015 11:35 -, Sumber: Humas Kementerian Koperasi dan UKM dalam www.menegkop.go.id, diunduh 02 agustus 2015, pukul 21.00

utama dari makalah ini adalah temuan bahwa pasangan adalah sebagai variabel penting atau bahkan lebih penting dari pada penyediaan sumber sumber dan informasi bagi perusahaan.³⁹

C. Koperasi Sebagai Badan Hukum BMT

1. Koperasi

1.1. Pengertian Koperasi

Pengertian koperasi menurut UU RI No; 25/1992 adalah Badan Usaha yang beranggotakan orang-seorang atau badan hukum Koperasi dengan melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip Koperasi sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasar atas asas kekeluargaan.

1.2. Jati Diri Koperasi

Jatidiri Koperasi (Cooperative Identity, atau lengkapnya ICA Cooperative), pada Rapat Anggota ICA di Manchester, Inggris, September 1995) dijelaskan bahwa terdiri dari definisi, nilai-nilai dan prinsip-prinsip koperasi. Sebagai suatu kesepakatan gerakan koperasi internasional, maka gerakan koperasi Indonesia yang juga ikut terlibat dalam proses perumusan dan pengambilan keputusan mengenai jatidiri koperasi ini tentu juga berkewajiban untuk melaksanakannya. Sementara itu, dari pihak pemerintahpun melalui Konferensi Menteri-Menteri Koperasi se Asia Pasifik, di mana Departemen/Kementerian Koperasi selalu mengirimkan utusannya, dalam tugasnya selaku "pembina" koperasi juga terikat untuk melaksanakan jatidiri koperasi ini melalui berbagai peraturan perundangannya.

Dalam konferensi Menteri-menteri Koperasi se-Asia Pasifik ke-4 di Chiangmai, Muangthai tanggal 18-22 Maret 1997, salah satu rekomendasi yang ditujukan kepada pemerintah berbunyi: "Dalam merumuskan undang-undang dan kebijakan agar konsisten dengan Jatidiri Koperasi (ICIS)". Dalam

³⁹ Tina Bratkovic[~] and Antonc[~] ic[~] Mitja, *The Personal Network of the Owner-Manager of a Small Family Firm: The Crucial Role of the Spouse* (Slovenia : Faculty of Management Koper, University of Primorska, 2009) vol 7 (2): p.171–190.

Konferensi Menteri-Menteri Koperasi se- Asia Pasifik ke-5 di Beijing, China (11-16 Oktober 1999), salah satu resolusi yang disepakati berbunyi: "Keberadaan koperasi secara sah harus diperkuat untuk menjamin sumbangan yang berarti bagi ekonomi dan masyarakat pada umumnya, Hal ini antara lain dapat dilakukan dengan cara: Pengakuan terhadap koperasi seperti dirumuskan dalam ICIS/Jatidiri Koperasi ke dalam Undang-undang... ". Sedangkan dalam konferensi Menteri-menteri Koperasi se-Asia Pasifik ke-7 di New Delhi, India (1-6 Februari 2004) telah dikeluarkan pernyataan Bersama (*Joint Declaration*), yang antara lain berbunyi: " menghimbau kepada pemerintah dan koperasi-koperasi di wilayah Asia Pasifik, demikian juga kepada ICA Asia Pasifik, untuk mempercepat proses pembaharuan perundang- undangan dan kebijakan (berdasarkan Jatidiri Koperasi) yang akan menjamin otonomi dan kemandirian (*independensi*) koperasi, serta memastikan terciptanya lingkungan yang kondusif bagi pertumbuhan yang seimbang dan berkelanjutan di semua sektor ekonomi". Jatidiri Koperasi sebagai kesepakatan gerakan koperasi internasional merupakan pedoman bagi setiap organisasi koperasi di seluruh dunia, khususnya yang organisasi gerakannya menjadi anggota ICA.

Sebagai pedoman bagi koperasi di seluruh dunia jatidiri koperasi ini bersifat universal, sehingga untuk operasionalnya diperlukan suatu kesepakatan yang intinya harus tetap mengacu pada jatidiri koperasi. Sven Ake Book (dalam bukunya *Cooperative Values in a Changing World/1992*, yang menjadi acuan bagi perumusan ICIS) membedakan dua "prinsip" koperasi: yaitu *basic cooperative principles* dan *basic cooperative practises* yang perumusannya harus mengacu pada *basic cooperative principles*. Jika jatidiri koperasi merupakan *basic cooperative principles* yang berlaku universal, maka kita perlu menyepakati *basic cooperative practises*nya, sebagai pedoman operasional dalam berkoperasi, atau sebagai parameter untuk mengukur sejauh mana suatu koperasi masih berada dalam "koridor koperasi"

Merujuk pada jatidiri koperasi, maka penerapan manajemen dalam kegiatan usaha koperasi disebut Manajemen Profesional Berbasis Nilai (*Value Based Professional Management*). Sebagai badan usaha yang berorientasi pada

pelayanan kepada anggota, maka usaha koperasi lebih tepat disebut sebagai *social business*, ketimbang *commercial business*, yang berorientasi untuk mengejar keuntungan semata (Peter Davis, 2008). Sebagai *social business*, maka usaha koperasi sarat dengan nilai-nilai sosial dan etika, yang diwujudkan dalam bentuk produk yang dihasilkan, pelayanan dan sebagainya. Hal ini selain sejalan dengan nilai-nilai: menolong diri sendiri, persamaan, keadilan, solidaritas, tanggung jawab sosial dan peduli pada orang lain, juga mengacu pada prinsip ke 7 Peduli pada masyarakat (*concern for the community*). Menurut Peter Davis nilai-nilai, prinsip-prinsip dan struktur kepemilikan koperasi inilah yang menjadi keunggulan kompetitif (*competitive advantage*) kepada koperasi. Dalam konteks Manajemen Profesional Berbasis Nilai ini, hubungan Manajer dan Pengurus adalah sebagai berikut: Manajer Memimpin (*Managers Lead*) dan pengurus memerintah/menentukan (*Boards Govern*).⁴⁰

Jati Diri Koperasi Indonesia Menurut Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 25 Tahun 1992 Tentang Perkoperasian pada BAB III Bagian Kedua tentang Prinsip Koperasi, Pasal 5 dijelaskan bahwa:

(1) Koperasi melaksanakan prinsip Koperasi sebagai berikut:

- a. Keanggotaan bersifat sukarela dan terbuka;
- b. Pengelolaan dilakukan secara demokratis;
- c. Pembagian sisa hasil usaha dilakukan secara adil sebanding dengan besarnya jasa usaha masing-masing anggota;
- d. Pemberian balas jasa yang terbatas terhadap modal;
- e. kemandirian.

⁴⁰ Djabaruddin Djohan, *Mempertanyakan Implementasi Jati Diri Koperasi*, Disampaikan pada Diskusi yang diselenggarakan oleh Deputi Bidang Pengkajian Sumberdaya UKMK Kantor Kementerian Koperasi & UKM RI pada tanggal 10 November 2008.

(2) Dalam mengembangkan Koperasi, maka Koperasi melaksanakan pula prinsip Koperasi sebagai berikut:

- a. Pendidikan perkoperasian;
- b. Kerja Sama antarkoperasi.

1.3. Landasan, Asas dan Tujuan Koperasi

Pada Pasal 2 UU RI No. 25/1992 Tentang Perkoperasian dijelaskan bahwa Koperasi berlandaskan Pancasila dan Undang-Undang Dasar 1945 serta berdasar atas asas kekeluargaan, Pasal 3 UU RI No.: 25/1992 Koperasi bertujuan memajukan kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya serta ikut membangun tatanan perekonomian nasional dalam rangka mewujudkan masyarakat yang maju, adil, dan makmur berlandaskan Pancasila dan Undang-Undang Dasar 1945.

Mahkamah Konstitusi (MK) mengabulkan gugatan Koalisi Demokratisasi Ekonomi terkait pembatalan Undang-Undang Nomor 17 Tahun 2012 tentang perkoperasian. UU tersebut dinyatakan bertentangan dengan UUD 1945 dan tidak mempunyai kekuatan hukum mengikat. Hal tersebut disampaikan Maeda Yoppy, Koordinator Koalisi Demokratisasi Ekonomi yang menjadi pemohon dalam sidang Judicial Review terhadap UU Koperasi No 17/2012 , dalam rilis yang diterima *Jaringnews.com*, di Jakarta, Rabu (28/5) di Jakarta, keputusan hakim MK yang mendasarkan argumentasi pembatalan UU Koperasi atas argumentasi yang telah dipaparkan dalam berkas permohonan dan juga dari para saksi dan ahli. Menurutnya, UU Koperasi No 17 Tahun 2012 berpotensi mengancam perkembangan gerakan koperasi yang berprinsip pada kemandirian, kekeluargaan dan keadilan,” ujar Maeda.⁴¹ Dengan pembatalan UU diatas berarti Undang Undang yang berlaku saat ini adalah Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 25 Tahun 1992 Tentang Perkoperasian Bab I Ketentuan Umum Pasal 1, dalam Undang-undang ini yang dimaksud dengan koperasi adalah badan usaha yang beranggotakan orang-seorang atau badan hukum koperasi dengan melandaskan

⁴¹ *UU Koperasi No 17 Tahun 2012 berpotensi mengancam perkembangan gerakan koperasi yang berprinsip pada kemandirian, kekeluargaan dan keadilan*, (Jakarta: Jaringnews.com), diunduh tanggal 15 Juli 2015 pukul 9.00.

kegiatannya berdasarkan prinsip koperasi sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasar atas asas kekeluargaan.

Koperasi syariah secara teknis adalah koperasi yang prinsip kegiatan, tujuan dan kegiatan usahanya berdasarkan pada sumber syariat Islam yaitu Alqur'an dan Hadis. Tujuan koperasi syariah yaitu mensejahterakan ekonomi anggotanya sesuai dengan norma dan moral Islam dan menciptakan persaudaraan dan keadilan sesama anggota. Koperasi ini dalam melaksanakan kegiatannya berdasarkan pada prinsip-prinsip syariah Islam, yaitu:

- a. Keaggotaan bersifat sukarela dan terbuka
- b. Keputusan ditetapkan berdasarkan musyawarah dan dilaksanakan secara konsisten dan konsekuen (istiqamah)
- c. Pengelolaan dilakukan secara transparan dan profesional
- d. Pembagian jasa hasil usaha dilakukan secara adil
- e. Pemberian balas jasa modal dilakukan secara terbatas dan profesional menurut sistem bagi hasil
- f. Jujur, amanah dan mandiri
- g. Mengembangkan sumber daya manusia, sumber daya ekonomi dan sumber daya informasi secara optimal
- h. Menjalin dan menguatkan kerjasama di antara anggota, antar koperasi serta dengan dan/atau lembaga lainnya.⁴²

Di Indonesia, ide-ide perkoperasian diperkenalkan pertama kali oleh Patih di Purwokerto, Jawa Tengah, R. Aria Wira BT Madja yang pada tahun 1896 mendirikan sebuah Bank untuk Pegawai Negeri. Cita-cita semangat tersebut selanjutnya diteruskan oleh De Wolff van Westerrode.

Pada tahun 1908, Budi Utomo yang didirikan oleh Dr. Sutomo memberikan peranan bagi gerakan koperasi untuk memperbaiki kehidupan rakyat. Pada tahun 1915 dibuat peraturan *Verordening op de Cooperatieve Vereeniging*, dan pada tahun 1927 *Regeling Inlandsche Cooperatieve*.

⁴² Ibid, Idri, 2015, h.261.

Pada tahun 1927 dibentuk Serikat Dagang Islam, yang bertujuan untuk memperjuangkan kedudukan ekonomi pengusaha-pengusaha pribumi. Kemudian pada tahun 1929, berdiri Partai Nasional Indonesia yang memperjuangkan penyebaran semangat koperasi. Hingga saat ini kepedulian pemerintah terhadap keberadaan koperasi nampak jelas dengan membentuk lembaga yang secara khusus menangani pembinaan dan pengembangan koperasi.⁴³

Menteri Koperasi dan Usaha Kecil Menengah, Anak Agung Gede Ngurah Puspayoga menuturkan, diperlukan reformasi total terhadap koperasi di Indonesia, citra koperasi saat ini masih terpuruk. Puspayoga menyebutkan, ada tiga hal yang dapat dilakukan untuk perbaikan citra koperasi di Indonesia, di antaranya adalah dengan melakukan rehabilitasi, reorientasi dan pengembangan.

Saat ini angka Produk Domestik Bruto (PDB) koperasi Indonesia terhadap negara hanya 1,7%. Padahal, Indonesia memiliki jumlah koperasi terbesar di dunia yaitu 209.000 koperasi, sementara Denmark Sumbangan koperasi terhadap PDB-nya 6,7%. (28/1/2016).Terkait hal tersebut, Kementerian Koperasi dan UKM telah membangun *database* dengan memberikan nomor induk koperasi. Sedikitnya 62.000 koperasi telah dibekukan karena tidak aktif.⁴⁴

Dengan melihat fakta tersebut dikhawatirkan dalam jangka panjang akan menggerus semangat masyarakat untuk berkoperasi, sehingga perlu segera di susun langkah-langkah strategis untuk jalan keluar dari permasalahan ini.

Modal Sosial sebagai perekat yang memperkuat jalinan hubungan antar anggota sebagai basis yang akan memperkuat kebersamaan dalam mencapai kepentingan dan tujuan ekonomi, sehingga penggunaan modal ekonomi akan efektif dan efisien, penguatan modal sosial akan menghilangkan trade off yang terjadi dalam organisasi koperasi sebagai sebuah organisasi sosio ekonomi. Bergabungnya anggota dalam koperasi bukan hanya karena kepentingan ekonomi yang sama semata saja, namun juga ada kesamaan dalam kepentingan sosial yang

⁴³ <http://www.depkop.go.id/index.php>, diunduh 30 Juli 2015, pukul 13.00

⁴⁴ <http://bisniskeuangan.kompas.com/read/2016/01/28/134603626/Jumlah.Koperasi.di.Indonesia.terbanyak.di.Dunia.Tapi.Sumbangan.ke.PDB.Sangat.Kecil>.

akan lebih merekatkan hubungan antar pribadi.⁴⁵

UU RI No. 20, 2008, pada BAB VII tentang Pembiayaan dan Penjaminan, bagian kesatu menjelaskan bahwa Pembiayaan dan Penjaminan Usaha Mikro dan Kecil. Pada Pasal 22 tentang peningkatan kerjasama antara Usaha Mikro dan Usaha Kecil dilakukan melalui koperasi simpan pinjam dan koperasi jasa keuangan konvensional dan syariah.

1.3. Fungsi & Peran Koperasi

Fungsi & Peran Koperasi menurut pasal 4 UU No. 25 Tahun 1992 Tentang Perkoperasian yaitu:

1. Membangun & mengembangkan potensi & kemampuan Ekonomi anggota khususnya & masyarakat pada umumnya untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi & sosialnya;
2. Membangun & berperan serta secara aktif dalam upaya mempertinggi kualitas kehidupan manusia & masyarakat.
3. Memperkokoh perekonomian rakyat sebagai dasar kekuatan & ketahanan perekonomian nasional dengan Koperasi sebagai sokogurunya;
4. Berusaha mewujudkan & mengembangkan perekonomian nasional yang merupakan usaha bersama berdasar atas asas kekeluargaan & demokrasi ekonomi.

2. Baitul Maal Wattamwil (BMT)

Baitul Maal wat Tamwil mempunyai dua bagian definisi yang keduanya memiliki fungsi dan pengertian yang berbeda. Menurut asal kata, *Baitul Maal* (*bait* = rumah, *Maal* = harta) merupakan lembaga penerima zakat, infak, sadaqah dan sekaligus menjalankannya sesuai dengan peraturan dan amanahnya. Sedangkan *Baitut Tamwil* (*bait* = rumah, *at-tamwil* = pengembangan harta) adalah lembaga keuangan yang berorientasi bisnis dengan mengembangkan usaha-usaha

⁴⁵ <http://www.pibi-ikopin.com/index.php/-archive-module>, diunduh 01 Agustus 2015, pukul 12.00.

produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kehidupan ekonomi masyarakat terutama masyarakat dengan usaha skala kecil. ⁴⁶Menurut Hendri Tanjung, Baitut Tamwil artinya pembiayaan atau dalam bahasa Inggris sering disebut *Finance House*.⁴⁷

Lembaga keuangan yang pertama menyatu dengan masjid adalah Baitul Maal. Dalam sejarahnya Baitul Maal telah ada sejak zaman Rasulullah SAW., ketika pertama kali (tahun ke 2 hijrah) kaum muslimin memperoleh harta rampasan perang (*ghanimah*) dalam Perang Badar. Pada masa Rasulullah, Baitul Maal belum mempunyai tempat khusus untuk menyimpan harta, karena pada saat itu harta yang diperoleh belum begitu banyak dan selalu habis dibagikan serta dibelanjakan untuk pemeliharaan urusan kaum muslim.⁴⁸ Pada perkembangan selanjutnya pemasukan harta pada Baitul Maal bukan hanya dari pampasan perang tetapi dari berbagai penerimaan yang lain seperti pada tahun yang sama (tahun ke 2 Hijriyah) *shadaqah fithri* atau zakat fitrah diwajibkan, kemudian *waqaf* pada tahun ke 3 Hijriyah sesuai petunjuk Al Qur'an Surah Al Hasyr ayat 7. *Kharaj* atau sewa atas tanah mulai ditarik pada tahun ke tujuh Hijriyah berdasarkan petunjuk Al Qur'an, surat Al Anfaal ayat 1 dan surat Al Hasyr ayat 6 dan 7 ketika Khaibar ditaklukkan. Kemudian zakat harta dan zakat hasil pertanian diwajibkan pada tahun ke 8 Hijriyah dan *jizyah* ditetapkan Rasulullah dan dikenakan kepada non muslim yang mendapat perlindungan. Pendapat lainnya adalah *kafarat* atau denda dikenakan kepada seorang muslim yang melakukan pelanggaran, *ushr* (bea masuk) yang dikenakan setiap tahun kepada pedagang terhadap barang yang bernilai lebih dari 200 dirham.

Sepeninggal Rasulullah SAW., kehalifahan dilanjutkan oleh empat sahabat. Abu Bakkar R.A. sebagai khalifah yang pertama tetap mempertahankan tradisi Rasulullah SAW. Semasa Umar Ibnu Al Khattab, dia banyak melakukan penaklukan (*futuh*) negara lain kaum muslim berhasil menguasai Kisra (Persia)

⁴⁶ Idri, *Ekonomi Dalam Perspektif Hadis Nabi*, (Jakarta: Prenada Group, 2015), h.261

⁴⁷ Karnaen A dan Hendri Tanjung, *Bank Syariah, Teori, Praktik dan Peranannya*, 2007, h.234

⁴⁸ Zallum (1983), dalam Karnaen A dan Hendri Tanjung, *Bank Syariah, Teori, Praktik dan Peranannya*, 2007, hal. 230-231.

dan *Kaishar* (Romawi), sehingga semakin banyak harta yang mengalir ke Madinah.

Pada masa Umar ra. Kemudian mendirikan tempat khusus untuk menyimpan harta, membentuk departemen departemen (diwan diwan) dengan urusannya masing masing, melantik para pegawainya (penulisnya), menetapkan gaji dari harta Baitul Mal, membentuk angkatan perang, menyimpan harta *ghanimah* di masjid dan segera membagi bagikannya. Keadaan yang sama berlaku pada masa kekhalifhahan Utsman Bin Affan. Utsman ra juga menggunakan harta bahkan meminjam dari Baitul Mal. Pada masa pemerintahan Ali Ibnu Abi Thalib ra. Pengelolaan Baitul Mal diletakkan kembali pada kedudukan sebelumnya. Ali hanya mau menerima tunjangan dari Baitul Mal untuk keperluan hidupnya yang sederhana.⁴⁹

Tentang sejarah keberadaan *Baitut Tamwil*, hingga saat ini belum diketemukan keterangan yang jelas. Namun apabila diperhatikan praktik operasional yang dilakukan lembaga yang menggunakan nama Baitut Tamwil atau *Finance House*, seperti *Al Quaiti Baitut Tamwil*, *American Finance House LARIBA*, *Gulf Finance House*, *Albaraka Turkish Finance House*, *Arab Finance House*, dan lain lain, Persis Sama Dengan Lembaga Yang Menggunakan Nama Bank Islami (*Islamic Bank*) atau di Indonesia menggunakan istilah bank syariah. Kesamaan akad antara bank syariah dengan Baitut Tamwil baik pada sisi pengerahan dana (*funding*) maupun pada sisi penyaluran dana (*financing*), menunjukkan bahwa bank syariah tidak lain adalah Baitut Tamwil. Baitut Tamwil kemungkinan telah ada di zaman Rasulullah ketika Dinar dan Dirham masih menjadi alat tukar di wilayah perdagangan yang semakin luas. Dinar dan Dirham itu ditaruh dalam kantung kantung kain dan apabila harus selalu dibawa bawa melalui padang pasir dan samudera akan sangat riskan dengan perampokan dan perompakan. Oleh karena itu, *istifaqat* manusia kemudian mengantarkannya kepada sistem penitipan dan pengambilan pada lembaga lembaga penitipan yang

⁴⁹ Karnaen A. dan Hendri Tanjung, *Bank Syariah Teori Praktik dan Peranannya*, Celestial Publishing, 2007, h.231-232.

kemudian dibentuk. Lembaga penitipan ini mempunyai nama yang berbeda satu sama lain sesuai dengan bahasa dan adat istiadat setempat. Ada yang menyebutnya *money changer*, *money exchange*, *bank*, *jihbiz*, dan mungkin ada yang menyebutnya baitut tamwil. Pada Tahun 1995, Ikatan Cendekiawan Muslim Indonesia (ICMI), Majelis Ulama Indonesia (MUI) dan PT Bank Muamalat Indonesia (BMI) memprakarsai berdirinya Yayasan Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK) yaitu suatu lembaga yang membina Baitulmaal Wattamwil (BMT), Koperasi Syariah dan Usaha Kecil Mikro. Yayasan ini kemudian membentuk unit unit kerja otonom, seperti Perwakilan Yayasan Pinbuk di Propinsi yang mempunyai cabang Yayasan Pinbuk di Kabupaten/Kota, cabang yayasan ini yang membina langsung BMT/LKM. BMT/LKM inilah yang mengkoordinir kelompok usaha muamalat (POKUSMA) dan Usaha Mandiri Perorangan (USMAN). POKUSMA juga membina Usaha Mikro (UMI) di masyarakat akar rumput.⁵⁰

Di Indonesia, Baitul Maal Wat Tamwil (BMT) adalah balai usaha mandiri terpadu yang isinya berintikan *Bayt Al Mal Wa Al-Tamwil* dengan kegiatan mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha kecil bawah dan kecil dengan antara lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya. Selain itu Baitul Maal Wat Tamwil juga bisa menerima titipan zakat, infaq dan sedekah, serta menyalurkannya sesuai dengan peraturan yang diamanatkan. Adapun Legalitas BMT diberikan oleh Departemen Koperasi dan Usaha Kecil. Sedangkan pembinaannya di bawah Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK). Penggunaan istilah BMT diambil dari kata-kata *Baitul Maal wa Baitul Tamwil*, kemudian dalam perkembangannya menjadi *Baitul Maal wat Tamwil* yang disingkat menjadi BMT.⁵¹

Secara umum Lembaga Keuangan Mikro (LKM) di Indonesia dibagi menjadi 2 bagian besar yaitu LKM berbentuk bank dan LKM non bank. LKM non bank dibagi menjadi lembaga yang berbentuk formal dan berbentuk non

⁵⁰ Ibid. Karnaen A dan Hendri Tanjung, hal. 235-237.

⁵¹ Soemitra Andri, *Bank & Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Penerbit Kencana, 2009), h. 468.

formal. Termasuk LKM Non Bank yang berbentuk non formal adalah Baitul Maal Wa Tamwil (BMT).

Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 1 Tahun 2013 Tentang Lembaga Keuangan Mikro, Bab I Ketentuan Umum Pasal 1 Dalam Undang-Undang ini yang dimaksud dengan Lembaga Keuangan Mikro yang selanjutnya disingkat LKM adalah lembaga keuangan yang khusus didirikan untuk memberikan jasa pengembangan usaha dan pemberdayaan masyarakat, baik melalui pinjaman atau pembiayaan dalam usaha skala mikro kepada anggota dan masyarakat, pengelolaan simpanan, maupun pemberian jasa konsultasi pengembangan usaha yang tidak semata-mata mencari keuntungan. Pada Bab I Ketentuan Umum Pasal 1 Butir 4. Pembiayaan adalah penyediaan dana oleh LKM kepada masyarakat yang harus dikembalikan sesuai dengan yang diperjanjikan dengan prinsip syariah. Salah satu lembaga keuangan mikro adalah Baitul Maal wat Tamwil (BMT). BMT merupakan lembaga keuangan mikro yang berbentuk syariah.

Adapun Bentuk Badan Hukum LKM BMT ini adalah Koperasi yang pengesahannya diberikan oleh Menteri Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah, Kegiatan usaha LKM meliputi jasa pengembangan usaha dan pemberdayaan masyarakat, baik melalui pinjaman atau pembiayaan dalam usaha skala mikro kepada anggota dan masyarakat, pengelolaan Simpanan, maupun pemberian jasa konsultasi pengembangan usaha. Kegiatan usaha sebagaimana dimaksud dapat dilakukan secara konvensional atau berdasarkan Prinsip Syariah.

Pembinaan, pengaturan, dan pengawasan LKM dilakukan oleh OJK, dimana Pembinaan dan pengawasan didelegasikan kepada Pemerintah Daerah Kabupaten/Kota. Dalam rangka pelaksanaan fungsi pembinaan dan pengawasan, OJK dapat melakukan Pemeriksaan terhadap LKM dan OJK dapat melakukan Pemeriksaan langsung terhadap LKM baik secara sendiri-sendiri maupun

bersama-sama dengan Pemerintah Kabupaten/Kota atau pihak lain yang ditunjuk.⁵²

Sejalan dengan hal di atas, Otoritas Jasa Keuangan (OJK) mengimbau Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) bisa segera mengajukan izin kepada regulator, baik sebagai koperasi lembaga keuangan mikro syariah (LKMS) atau koperasi syariah. Dengan begitu, makin BMT bisa bersinergi dengan lembaga keuangan lain. Deputi Komisioner Pengawas IKNB 1 OJK Edy Setiadi mengatakan, LKM syariah yang kebanyakan berupa BMT umumnya sudah berbadan hukum koperasi. BMT tinggal menentukan, jika usaha mereka di jasa keuangan regulatornya adalah OJK. Sementara jika koperasi biasa, BMT bisa mengajukan izin ke Kementerian Koperasi dan UMKM. Edy menjelaskan bahwa intinya jangan sampai menimbulkan pertentangan, sebab Kemenkop dan OJK punya wilayah yurisdiksi sendiri. "OJK mengajak, silakan LKMS mau mendaftarkan diri ke Kemenkop atau OJK sesuai bidang bisnisnya,".

Koperasi di bawah Kemenkop atau OJK, keduanya terbuka menjadi mitra lembaga keuangan syariah lain seperti menjadi agen asuransi mikro syariah. Perusahaan mitra juga akan melihat mana yang cocok dengan mereka. Koperasi jasa keuangan bisa *liquidity mismatch* jika pendanaan hanya dari anggota tapi pembiayaan lebih luas dari anggota. "Koperasi tergantung tujuannya. Kalau menyalurkan dana bantuan pemerintah, tidak masalah. Tapi kalau untuk kesejahteraan desa secara umum, harusnya sumber dananya bisa dari mana saja termasuk perbankan, perusahaan pembiayaan, atau donor," tutur Edy.⁵³

Berkaitan dengan hal tersebut pendirian BMT dilandasi oleh tiga faktor yaitu:

1. Faktor Filosofis

Secara Filosofis, gagasan pendirian BMT didasarkan pada kepentingan menjabarkan prinsip prinsip ekonomi Islam (*fiqh al muamalah*) dalam praktik.

⁵² www.ojk.go.id, ojk,direktorat lembaga keuangan mikro, diunduh 03 maret 2016

⁵³<http://www.republika.co.id/berita/ekonomi/syariah,ekonomi/-ojk-minta-bmt-segera-urus-perizinan>, Jakarta Senin, 11 Januari 2016, diunduh 04 mei 2016, pukul 15.20.

Prinsip prinsip ekonomi yang berasaskan ketauhidan, keadilan, persamaan, kebebasan, tolong menolong dan toleransi menjadi kerangka filosofis bagi pendirian BMT di Indonesia. Selain itu, asas muamalah seperti kekeluargaan, gotong royong, mengambil manfaat dan menjauhi mudarat serta kepedulian terhadap golongan ekonomi lemah menjadi dasar utama bagi kepentingan mendirikan BMT di Indonesia.

2. Secara Sosiologis, pendirian BMT di Indonesia lebih didasarkan pada adanya tuntutan dan dukungan dari ummat Islam bagi adanya lembaga keuangan berdasarkan syariah
3. Secara yuridis, pendirian BMT di Indonesia diilhami oleh keluarnya kebijakan pemerintah berdasarkan UU no. 7/1992 tentang perbankan. Ketika bank-bank didirikan di beberapa wilayah, BMT BMT pun subur mengikuti kebijakan pemerintah tersebut.

Lahirnya BMT bertujuan untuk meningkatkan usaha ekonomi untuk kesejahteraan anggota pada khususnya dan masyarakat pada umumnya. BMT mempunyai visi, yaitu menjadi lembaga keuangan yang mandiri, sehat dan kuat yang kualitas ibadah anggotanya meningkat sedemikian rupa sehingga mampu berperan menjadi wakil pengabdian Allah memakmurkan kehidupan anggota pada khususnya dan ummat manusia pada umumnya.

Di Indonesia, perkembangan bank syariah diawali pada 1980 dengan munculnya ide dan gagasan konsep lembaga keuangan syariah, uji coba BMT Salman di Bandung dan Koperasi Ridho Gusti.⁵⁴ Melakukan kegiatan bisnis secara syariah adalah bagian dari aktivitas ekonomi syariah. Ekonomi Syariah dari segi asalnya adalah *Ekonomi Ilahi dan Ijtihadi* dari segi penerapannya. Dengan ungkapan yang sederhana ekonomi Islam itu *menghadapi aktivitas ekonomi* dan *mengaturnya* sesuai dengan pokok pokok Islam dan prinsip-prinsip ekonomi Islam. System ekonomi ini nilai nilai dan karakteristiknya adalah *rabbaniyyah*

⁵⁴ Veithzal Rivai, dalam Soemitra Andri, *Bank & Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Penerbit Kencana, 2009), h. 63.

*(god oriented), akhlaqiyyah (ethics), al-waqiyyah (realistic), progressive, civilized.*⁵⁵

2.1. Fungsi BMT

Adapun Fungsi BMT yaitu:

1. Mengidentifikasi, memobilisasi, mengorganisir, mendorong dan mengembangkan potensi serta kemampuan ekonomi anggota, kelompok usaha anggota muamalat (POKUSMA) dan kerjanya
2. Mempertinggi kualitas SDM dan anggotanya menjadi lebih profesional dan islami sehingga semakin utuh dan tangguh menghadapi tantangan global dan
3. Menggalang dan mengorganisir potensi masyarakat dalam rangka meningkatkan kesejahteraan anggota

2.2. Prinsip-Prinsip Utama BMT

1. Keimanan dan ketakwaan pada Allah SWT. Dengan mengimplementasikan prinsip-prinsip syariah dan muamalah islam kedalam kehidupan nyata.
2. Keterpaduan (kaffah) dimana nilai-nilai spiritual berfungsi mengarahkan dan menggerakkan etika dan moral yang dinamis, proaktif, progresif, adil dan berakhlak mulia
3. Kekeluargaan (kooperatif)
4. Kebesamaan
5. Kemandirian.
6. Profesionalisme dan
7. Istikamah: konsisten, kontinuitas/ berkelanjutan tanpa henti dan tanpa pernah putus asa. Setelah mencapai suatu tahap, maju ketahap berikutnya, dan hanya kepada Allah berharap.⁵⁶

⁵⁵ M.Arie Mooduto, *Peran Perbankan Dalam Menerapkan SAK Syariah Untuk Menopang Perekonomian Indonesia*, (Bandung: Seminar Nasional Akuntansi Syariah diselenggarakan HIMAK, FE Universitas Pasundan, 2011).

⁵⁶ Andri Soemitra, *Bank Dan Lembaga Keuangan Syariah*, penerbit Prenada Kencana Media Group, Jakarta, 2009 h.453-454.

D. Pembiayaan dengan Aqad Muḍarabah

1. Pengertian Pembiayaan Muḍarabah

Muḍarabah berasal dari kata dharb artinya memukul atau lebih tepatnya proses seseorang memukulkan kakinya dalam perjalanan usaha.⁵⁷ Atau dinamakan Muḍarabah karena memiliki arti berjalan di atas muka bumi yang biasanya dinamakan bepergian.⁵⁸

Literally, the word Muḍarabah derived from the phrase “all darb fi al ard” which means to make a journey. This literal meaning is related to this type of partnership because normally it requires, particularly in the past, the traveling to do business. Technically Muḍarabah is a partnership in profit whereby one party (rabbul mal) provided capital and the other party (mudharib) provides labor. Some jurist like hanafi and hanbali scholars used the terms Muḍarabah while maliki and safii’ scholars used qirad. The profit, if any, will be shared between them with mutually agreed ratio. In case of a loss, it will be borne by the capital provider (rabbul mal) and the mudharib will lose his efforts.⁵⁹

Secara Umum, landasan dasar syariah *Al- Muḍarabah* lebih mencerminkan Anjuran untuk melaksanakan usaha. Hal ini tampak dalam ayat-ayat dan hadis berikut ini:

Allah menjelaskan di dalam Alqur’an S. Al-Muzzammil: 20

وَالْآخِرُونَ يَصْرِفُونَ فِي الْأَرْضِ يَبْتَغُونَ مِنْ فَضْلِ اللَّهِ

”dan dari orang-orang yang berjalan dimuka bumi mencari sebagian karunia Allah SWT., yang menjadi wajah-dilalah (وجه الدلالة) atau argument dari ayat tersebut adalah yang berarti melakukan suatu perjalanan usaha.

⁵⁷ Fathurrahman Djamil, dalam Mardani, *Hukum Bisnis Syariah*, (Jakarta: Prenada Media Group, 2014), h.138.

⁵⁸ Abdul Aziz Muhammad Azzam, dalam Mardani, *Hukum Bisnis Syariah*, (Jakarta: Prenada Media Group, 2014), h.138.

⁵⁹ International Syariah Research Academic (ISRA), *Islamic Financial System Principles & Operation*, (Kuala Lumpur, Malaysia, 2012), p. 249

Aqad Muḍarabah dalam pembiayaan adalah akad kerjasama usaha antara pihak pertama (malik, shahibul mal, atau bank syariah) yang menyediakan seluruh modal dan pihak kedua (amil, mudharib, atau nasabah) yang bertindak selaku pengelola dana dengan membagi keuntungan usaha sesuai dengan kesepakatan yang dituangkan dalam akad, sedangkan kerugian ditanggung sepenuhnya oleh bank syariah kecuali jika pihak kedua melakukan kesalahan yang disengaja, atau menyalahi perjanjian. Landasan syariah pembiayaan Muḍarabah adalah Fatwa DSN MUI NO . 07/ DSN-MUI.IV/2000 Tentang Pembiayaan Muḍarabah (Qiradh).⁶⁰

Dalam kamus istilah keuangan dan perbankan syariah yang diterbitkan oleh BI dijelaskan istilah Muḍarabah.⁶¹ Muḍarabah , usaha beresiko (risk business) adalah akad kerjasama usaha antara pihak pemilik modal (shohibul Maal) dengan pihak pengelola dana (muḍarib) dimana keuntungan dibagi sesuai nisbah yang disepakati, sedang kerugian ditanggung pemilik modal (modal). Istilah lain dari mudharabah adalah muqarabah dan qiradh .

2. Jenis Jenis Muḍarabah

Dalam praktiknya mudharabah terbagi menjadi 2 macam, yakni:

- a). Muḍarabah Muthlaqah merupakan kerja sama antara pihak pertama dan pihak lain yang cakupannya lebih luas. Maksudnya tidak dibatasi oleh waktu, spesifikasi usaha dan daerah bisnis.
- b). Muḍarabah Muqayyadah merupakan kebalikan dari mudharabah muthlaqah di mana pihak lain dibatasi oleh waktu spesifikasi usaha dan daerah bisnis.

Dalam dunia perbankan Al- Muḍarabah biasanya diaplikasikan pada produk pembiayaan atau pendanaan seperti pembiayaan modal kerja. Dana untuk

⁶⁰ Soemitra Andri, *Bank & Lembaga Keuangan Syariah*, (Jakarta: Penerbit Kencana, 2009), h. 81.

⁶¹ Wiroso, dalam Evita Isretno, *Pembiayaan Mudharabah Dalam Sistem Perbankan Syariah*, (Jakarta: Cintya Press, 2011) h. 39.

kegiatan Muḍarabah diambil dari simpanan tabungan berjangka seperti tabungan haji atau tabungan kurban. Dana juga dapat dilakukan dari deposito biasa dan deposito spesial yang dititipkan.

Keistimewaan dari sebuah Muḍarabah adalah pada peran ganda dari mudharib, yakni sebagai wakil (agen) sekaligus mitra. Muḍarib adalah wakil dari rabb al- mal dalam setiap transaksi yang ia lakukan pada harta mudharabah. Muḍarib kemudian menjadi mitra dari rabb al-mal ketika ada keuntungan.⁶²

3. Fatwa DSN-MUI Tentang Muḍarabah

Fatwa DSN-MUI no 07/ DSN-MUI/IV/2000 tentang pembiayaan Muḍarabah (*qiradh*)

Pertama: Ketentuan Pembiayaan

1. Pembiayaan Muḍarabah adalah pembiayaan yang disalurkan oleh LKS kepada pihak lain untuk suatu usaha yang produktif
2. Dalam pembiayaan ini LKS sebagai shahibul maal (pemilik dana) membiayai 100% kebutuhan suatu proyek (usaha), sedangkan pengusaha (nasabah) bertindak sebagai mudharib atau pengelola usaha
3. Jangka waktu usaha, tata cara pengembalian dana dan pembagian keuntungan ditentukan berdasarkan kesepakatan kedua belah pihak (LKS dengan pengusaha)
4. Muḍarib boleh melakukan berbagai macam usaha yang telah disepakati bersama dan sesuai dengan syariah; dan LKS tidak ikut serta dalam manajemen perusahaan atau proyek tetapi mempunyai hak untuk melakukan pembinaan dan pengawasan.
5. Jumlah dana pembiayaan harus dinyatakan dengan jelas dalam bentuk tunai dan bukan piutang

⁶² Nur Rianto M, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Penerbit Alfabeta, 2010).

6. LKS sebagai penyedia dana menanggung semua kerugian akibat dari mudharabah kecuali jika mudharib (nasabah) melakukan kesalahan yang disengaja, lalai atau menyalahi perjanjian.
7. Pada prinsipnya, dalam pembiayaan mudharabah, tidak ada jaminan namun agar mudharib tidak melakukan penyimpangan, LKS dapat meminta jaminan dari mudharib atau pihak ketiga. Jaminan ini hanya dapat dicairkan apabila mudharib terbukti melakukan pelanggaran terhadap hal-hal yang telah disepakati bersama dalam akad.
8. Kriteria pengusaha, prosedur pembiayaan, dan mekanisme pembagian keuntungan diatur oleh LKS dengan memperhatikan FATWA DSN
9. Biaya operasional dibebankan kepada mudharib
10. Dalam hal penyandang dana (LKS) tidak melakukan kewajiban atau melakukan pelanggaran terhadap kesepakatan, mudharib berhak mendapat ganti rugi atau biaya yang telah dikeluarkan.

Kedua: Rukun Dan Syarat Pembiayaan

1. Penyedia dana (*shahibul maal*) dan pengelola (*mudharib*) harus cakap hukum
2. Pernyataan *ijab* dan *qabul* harus dinyatakan oleh para pihak untuk menunjukkan kehendak mereka dalam mengadakan kontak (*akad*), dengan memperhatikan hal hal berikut:
 - a. Penawaran dan permintaan harus secara eksplisit menunjukkan tujuan kontak (*akad*)
 - b. Penerimaan dari penawaran dilakukan pada saat kontrak
 - c. *Akad* dituangkan secara tertulis, melalui korespondensi, atau dengan menggunakan cara cara komunikasi modern.
3. Modal ialah sejumlah uang dan/atau aset yang diberikan oleh penyedia dana kepada *mudharib* untuk tujuan usaha dengan syarat sebagai berikut:
 - a. Modal harus diketahui jumlah dan jenisnya
 - b. Modal dapat berbentuk uang atau barang yang dinilai. Jika modal diberikan dalam bentuk aset, maka aset tersebut harus dinilai pada waktu *akad*.

- c. Modal tidak dapat berbentuk piutang dan harus dibayarkan kepada *mudharib*, baik secara bertahap maupun tidak, sesuai dengan kesepakatan dalam *akad*.
- 4. Keuntungan *mudharabah* adalah jumlah yang didapat sebagai kelebihan dari modal. Syarat keuntungan berikut ini harus dipenuhi:
 - a. Harus diperuntukkan bagi kedua pihak dan tidak boleh disyaratkan hanya untuk satu pihak
 - b. Bagian keuntungan proporsional bagi setiap pihak harus diketahui dan dinyatakan pada waktu kontrak disepakati dan harus dalam bentuk persentase (nisbah) dari keuntungan sesuai kesepakatan. Perubahan nisbah harus berdasarkan kesepakatan.
 - c. Penyedia dana menanggung semua kerugian akibat dari *mudharabah*, dan pengelola tidak boleh menanggung kerugian apapun kecuali diakibatkan dari kesalahan disengaja, kelalaian atau pelanggaran kesepakatan.
- 5. Kegiatan usaha oleh pengelola (*mudharib*), sebagai pertimbangan (*muqabil*) modal yang disediakan oleh penyedia dana, harus memperhatikan hal hal berikut:
 - a. Kegiatan usaha adalah hak *eksklusif mudharib*, tanpa campur tangan penyedia dana, tetapi ia mempunyai hak untuk melakukan pengawasan
 - b. Penyedia dana tidak boleh mempersempit tindakan pengelola sedemikian rupa yang dapat menghalangi tercapainya tujuan *mudharabah* yaitu keuntungan.
 - c. Pengelola tidak boleh menyalahi hukum syariat islam dalam tindakannya dan berhubungan dengan *mudharabah*, dan harus mematuhi kebiasaan yang berlaku dalam aktivitas itu.

Ketiga: Beberapa Ketentuan Hukum Pembiayaan

- 1. Mudharabah boleh dibatasi pada priode tertentu
- 2. Kontrak tidak boleh dikaitkan (*muallaq*) dengan sebuah kejadian di masa depan dan belum tentu terjadi

3. Pada dasarnya, dalam *mudharabah* tidak ada ganti rugi, karena pada dasarnya akad ini bersifat amanah (*yad al amanah*), kecuali akibat dari kesalahan disengaja, kelalaian atau pelanggaran kesepakatan.
4. Jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya atau jika terjadi perselisihan di antara kedua belah pihak, maka penyelesaiannya dilakukan melalui badan arbitrase syariah setelah tidak tercapai kesepakatan melalui musyawarah.⁶³

4.Kepercayaan Merupakan Landasan Mudharabah

Mudharabah adalah suatu transaksi pembiayaan berdasarkan prinsip syariah, yang juga digunakan sebagai transaksi pembiayaan perbankan syariah, yang dilakukan para pihak berdasarkan kepercayaan.⁶⁴ Kepercayaan atau trust merupakan unsur yang terpenting dalam transaksi pembiayaan mudharabah yaitu kepercayaan dari sahib al mal kepada mudharib, karena dalam transaksi ini, shahib al mal tidak boleh meminta jaminan atau agunan dari mudharib dan tidak boleh ikut campur di dalam pengelolaan proyek atau usaha yang notabene dibiayai dengan dana shahib al mal tersebut.

Apabila usaha tersebut mengalami kegagalan, sehingga terjadi kerugian yang mengakibatkan sebagian atau bahkan seluruh modal habis, maka yang menanggung kerugian ini adalah shahibul mal sendiri, sedangkan mudharib tidak menanggung atau mengganti kerugian atas modal hilang, kecuali apabila kerugian tersebut terjadi akibat kecurangan yang dilakukan mudharib. Namun jika kerugian tersebut murni karena risiko usaha (*business risk*), maka mudharib hanya menanggung kehilangan atau risiko berupa waktu, pikiran dan jerih payah yang telah dicurahkan selama mengelola proyek atau usaha tersebut, serta kehilangan kesempatan untuk memperoleh sebagian keuntungan yang diperjanjikan. Dari keterangan ini dapat dimengerti bahwa tanpa adanya unsur

⁶³ Sutan Remi S., *Perbankan Syariah, Produk Produk dan Aspek Hukumnya*, Penerbit Kencana Prenada Media Group, 2014, hal.296-298.

⁶⁴ Kazarian, 1993, hal 61, dalam Sutan Remi S., hal 294.

kepercayaan dari shahib al mal kepada mudharib perjanjian transaksi mudharabah tidak akan terjadi.⁶⁵

E. Kinerja Usaha

Kinerja usaha adalah prestasi perusahaan yang diukur dengan perolehan tingkat keuntungan/ Return On Investment (ROI) dan pangsa pasar. Bahwa ROI dan pangsa pasar/Market share menggambarkan apakah perusahaan pada sentra industri sudah dikelola secara sehat atau tidak.⁶⁶ Selanjutnya, ROI dan pangsa pasar/market share digunakan untuk mengukur apakah perusahaan sudah melakukan efisiensi pemasaran⁶⁷. Persentase keuntungan (Profit Margin) mencerminkan efisiensi perusahaan dalam menghasilkan setiap unit yang diproduksi⁶⁸. Kinerja penjualan merupakan suatu konstruk yang kompleks bagi suatu perusahaan⁶⁹, dalam literatur pemasaran, tidak ada kesepakatan yang baku tentang definisi kinerja penjualan⁷⁰, menempatkan strategi pemasaran, kompetensi perusahaan dan komitmen manajerial sebagai variabel independen bagi kinerja penjualan. Strategi pemasaran disini meliputi semua aspek rencana pemasaran secara konvensional yaitu produk, harga, distribusi dan promosi.

Sejalan dengan hal di atas, keadilan dan kebajikan bagi masyarakat secara keseluruhan sesungguhnya menjadi intisari ajaran Islam. Untuk itu kegiatan produksi tentu saja harus senantiasa berpedoman kepada nilai-nilai keadilan dan kebajikan bagi masyarakat. Karena kegiatan produsen merupakan respon terhadap kegiatan konsumsi, maka kegiatan produksi diharapkan menciptakan manfaat (mashlahah) untuk masyarakat. Produksi perspektif Islam tidak hanya berorientasi

⁶⁵ Ibid, h. 294-295

⁶⁶Buzzel & Gale and Sultan, *Export Market Strategy, Marketing Strengths and Export Performance: Empirical Evidence from Malaysia*, (Universiti Sains Malaysia, Glasgow DR.Osman Mohamad, School of management, 1976).

⁶⁷ Srinivasan, K., *Pioneering Versus Early Following in New Product Markets*, unpublished Ph.D Dissertation, (Los Angeles: University California, 1988).

⁶⁸ Rangkuti Freddy, *Business Plan, Teknik Membuat an Bisnis & Analisis Kasus*, (Jakarta: PT.Gramedia Pustaka Utama, 2001).

⁶⁹ Greve, H. R., *Performance, aspirations, and risky organizational change*, Admin. 1998, 44, 58–86

⁷⁰ Cavusgil, et.al., *Marketing strategy-performance relationship: An investigation of the empirical link in export market ventures*, Journal of Marketing, 1994, 58 (1): 1-21.

untuk memperoleh keuntungan yang setinggi tingginya, meskipun mencari keuntungan juga tidak dilarang. Jadi produsen yang Islam tidak hanya berorientasi untuk profit optimalization. Optimalisasi malah juga harus menjadi tujuan produksi, sebagaimana juga konsumsi.⁷¹

Alqur'an Surat Al Baqarah 2:198 Allah SWT. menjelaskan:

لَيْسَ عَلَيْكُمْ جُنَاحٌ أَنْ تَبْتَغُوا فَضْلًا مِّن رَّبِّكُمْ ۚ فَإِذَا أَفَضْتُمْ مِّنْ عَرَفَتٍ
فَاذْكُرُوا اللَّهَ عِندَ الْمَشْعَرِ الْحَرَامِ ۖ وَاذْكُرُوهُ كَمَا هَدَيْتُمْ وَإِنْ كُنْتُمْ مِنْ قَبْلِهِ
لَمِنَ الضَّالِّينَ ﴿١٩٨﴾

Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezki hasil perniagaan) dari Tuhanmu. Maka apabila kamu telah bertolak dari 'Arafat, berdzikirlah kepada Allah di Masy'arilharam. dan berdzikirlah (dengan menyebut) Allah sebagaimana yang ditunjukkan-Nya kepadamu; dan Sesungguhnya kamu sebelum itu benar-benar Termasuk orang-orang yang sesat.

Q.S. Al Jumuah/62:10

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِن فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَّعَلَّكُمْ
تُفْلِحُونَ ﴿١٠﴾

Apabila telah ditunaikan shalat, Maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung.

Q.S. Al Muzzammil/73:20

إِنَّ رَبَّكَ يَعْلَمُ أَنَّكَ تَقُومُ أَدْنَىٰ مِن ثُلَاثِ اللَّيْلِ وَنِصْفَهُ ۚ وَثُلَاثُهُ وَطَائِفَةٌ مِّنَ الَّذِينَ مَعَكَ ۚ
وَاللَّهُ يُقَدِّرُ اللَّيْلَ وَالنَّهَارَ ۚ عَلِمَ أَنْ لَّنْ نُحِصُوهُ فَتَابَ عَلَيْكُمْ ۖ فَاقْرَءُوا مَا تَيَسَّرَ مِنَ الْقُرْآنِ ۚ
عَلِمَ أَنَّ سَيَكُونُ مِنْكُمْ مَّرْضَىٰ ۚ وَءَاخَرُونَ يَضْرِبُونَ فِي الْأَرْضِ يَبْتَغُونَ مِن فَضْلِ اللَّهِ ۚ
وَأَخَرُونَ يُقْتَتِلُونَ فِي سَبِيلِ اللَّهِ ۖ فَاقْرَءُوا مَا تَيَسَّرَ مِنْهُ ۚ وَأَقِيمُوا الصَّلَاةَ وَآتُوا الزَّكَاةَ

⁷¹ Muhamad, *Manajemen Keuangan Syariah, Analisis Fiqh dan Keuangan*, (Yogyakarta: UPP STIM YKPM, 2014).

وَأَقْرِضُوا اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا ۚ وَمَا تُقَدِّمُوا لِأَنفُسِكُمْ مِّنْ خَيْرٍ تَجِدُوهُ عِندَ اللَّهِ هُوَ خَيْرًا
وَأَعْظَمَ أَجْرًا ۚ وَاسْتَغْفِرُوا اللَّهَ ۖ إِنَّ اللَّهَ غَفُورٌ رَّحِيمٌ ﴿٢٠﴾

Sesungguhnya Tuhanmu mengetahui bahwasanya kamu berdiri (sembahyang) kurang dari dua pertiga malam, atau seperdua malam atau sepertiganya dan (demikian pula) segolongan dari orang-orang yang bersama kamu. dan Allah menetapkan ukuran malam dan siang. Allah mengetahui bahwa kamu sekali-kali tidak dapat menentukan batas-batas waktu-waktu itu, Maka Dia memberi keringanan kepadamu, karena itu bacalah apa yang mudah (bagimu) dari Al Quran. Dia mengetahui bahwa akan ada di antara kamu orang-orang yang sakit dan orang-orang yang berjalan di muka bumi mencari sebagian karunia Allah; dan orang-orang yang lain lagi berperang di jalan Allah, maka bacalah apa yang mudah (bagimu) dari Al Quran dan dirikanlah sembahyang, tunaikanlah zakat dan berikanlah pinjaman kepada Allah pinjaman yang baik. dan kebaikan apa saja yang kamu perbuat untuk dirimu niscaya kamu memperoleh (balasan)nya di sisi Allah sebagai Balasan yang paling baik dan yang paling besar pahalanya. dan mohonlah ampunan kepada Allah; Sesungguhnya Allah Maha Pengampun lagi Maha Penyayang.

Pada dasarnya Islam mengajarkan pada umumnya proposional dalam mengejar keuntungan. Dalam Islam itu sendiri telah diatur bagaimana tata cara mencari keuntungan tentunya dengan konsep halal dan haram.

Siddiqi mendefinisikan "keuntungan yang memuaskan" dengan berbagai referensi yaitu menaikkan dan menurunkan batas keuntungan. Menaikkan batas keuntungan adalah dengan meninggikan keuntungan jika sesuai dengan keadaan, artinya sesuai dengan kode etik dalam Islam. Sedangkan menurunkan batas keuntungan adalah tingkat keuntungan yang mana yang seharusnya menghasilkan barang produksi untuk kepentingan bersama dan kebaikan hidup masyarakat. Kahf menolak istilah profit maksimal, dia memberikan alasan karena di dalam ajaran Islam itu bukanlah merupakan sesuatu yang sesuai untuk ajaran Islam di dalam syarat penggunaan waktu dan tidaklah dipandang sukses.

Berkaitan dengan hal diatas Al-Habshi menjelaskan jika menolak keuntungan maksimum di dalam suatu usaha pada akhirnya menyebabkan super normal profit. Penyebab pertama dari penolakan ini adalah tidak terdapatnya perbedaan terhadap kesejahteraan masyarakat dan tidak optimalnya terhadap

pengoperasian. Al-Habshi melakukan sesuatu berdasarkan kebutuhan akan profit dalam memberikan standar minimum pengusaha, penyerta modal dan para pengembang usaha. Kebutuhan profit yang dimaksudkan adalah keuntungan yang wajar dan memberikan kesejahteraan dan memberikan kesejahteraan pada masyarakat umum. Keuntungan yang wajar juga merupakan profit normal yang mana seharusnya menjaga keseimbangan biaya untuk semua faktor produksi mencakup keinginan para pelaku ekonomi (pengusaha). Dalam menyejahterakan masyarakat perusahaan seharusnya memproduksi barang yang lebih banyak untuk mengurangi harga. Al Habshi membuat persamaan dari tujuan perusahaan dengan simbol F, yang mana mewakili variabel "falah" sebab tujuan akhir seorang muslim adalah perlunya konsep "falah" atau sukses di dunia dan akhirat. Untuk persamaan lebih rinci adalah :

$$F = f(X_1, X_2, X_3, Z, \dots, X_n)$$

Dimana:

F = Falah (Kemenangan)

X₁ = Profit Optimum

X₂ = Harga Yang Adil

X₃ = Output Optimum

Z = Zakat Yang Dikeluarkan

Dimana profit, harga, output, zakat variabel variabel itu dapat diukur dan X_n adalah variabel yang tidak dapat diukur seperti berkah.⁷²

Dalam Alqur'an Surat Al-Isra, 17:35 Allah menjelaskan:

وَأَوْفُوا الْكَيْلَ إِذَا كَلَّمْتُمْ بِالْقَيْسِطِ الْمُسْتَقِيمِ ۚ ذَٰلِكَ خَيْرٌ وَأَحْسَنُ تَأْوِيلًا ﴿١٥﴾

Dan sempurnakanlah takaran apabila kamu menakar, dan timbanglah dengan neraca yang benar. Itulah yang lebih utama (bagimu) dan lebih baik akibatnya.

وَأَقِيمُوا الْوَزْنَ بِالْقَيْسِطِ وَلَا تَحْسِرُوا الْمِيزَانَ ﴿١٦﴾

⁷² Al-habshi, dalam Muhamad, 2014, h.73

Dan tegakkanlah timbangan itu dengan adil dan janganlah kamu mengurangi neraca itu.

وَيَقُومُوا أَوْفُوا الْمِكْيَالَ وَالْمِيزَانَ بِالْقِسْطِ ۚ وَلَا تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ وَلَا تَعَثُوا فِي الْأَرْضِ مُفْسِدِينَ ﴿٥٠﴾

Dan Syu'aib berkata: "Hai kaumku, cukupkanlah takaran dan timbangan dengan adil, dan janganlah kamu merugikan manusia terhadap hak-hak mereka dan janganlah kamu membuat kejahatan di muka bumi dengan membuat kerusakan.

G. Kinerja Pembiayaan

1. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pembiayaan Bermasalah

Dalam menjalankan pembiayaan oleh pihak lembaga keuangan seperti bank syariah, tentunya perlu diperhatikan dengan cermat oleh bank bagaimana prosedur perjanjian pembiayaan itu dibuat dan dijalankan, karena apabila tidak berjalan sesuai dengan prosedur, akan berakibat negatif, dan akan menimbulkan permasalahan dalam pembiayaan. Dalam menjalankan operasionalnya perbankan syariah dalam memberikan pembiayaan kepada calon nasabah memiliki analisis-analisis penilaian sesuai dengan Undang-Undang No. 21 tahun 2008 tentang perbankan syariah pasal 23 menjelaskan bahwa bank syariah atau UUS wajib melakukan penilaian dalam penyaluran dana (pemberian pembiayaan) yaitu dengan menilai terhadap watak (*character*), kemampuan (*capacity*), modal (*capital*), agunan/jaminan (*collateral*) serta prospek usaha dari calon nasabah penerima pembiayaan.

Berkaitan dengan pembiayaan di lembaga keuangan syariah, dalam melakukan penilaian permohonan pembiayaan bank syariah bagian *marketing* harus memperhatikan beberapa prinsip utama yang berkaitan dengan kondisi secara keseluruhan calon nasabah, sehingga bisa mengurangi tingkat pembiayaan bermasalah calon nasabah. Di dunia perbankan syariah aspek penilaian dikenal dengan 5 C + 1 S, yaitu :

- a. **Character**; yaitu penilaian terhadap karakter atau kepribadian calon penerima pembiayaan dengan tujuan untuk memperkirakan kemungkinan bahwa penerima pembiayaan dapat memenuhi kewajibannya.
- b. **Capacity**; yaitu penilaian secara *subyektif* tentang kemampuan penerima pembiayaan untuk melakukan pembayaran. Kemampuan diukur dengan catatan prestasi penerima pembiayaan di masa lalu yang didukung dengan pengamatan di lapangan atas sarana usahanya seperti toko, karyawan, alat-alat, pabrik serta metode kegiatan.
- c. **Capital**; yaitu penilaian terhadap kemampuan modal yang dimiliki oleh calon penerima pembiayaan yang diukur dengan posisi perusahaan secara keseluruhan yang ditunjukkan oleh *rasio finansial* dan penekanan pada komposisi modalnya.
- d. **Collateral**; yaitu jaminan yang dimiliki calon penerima pembiayaan. Penilaian ini bertujuan untuk lebih meyakinkan bahwa jika suatu resiko kegagalan pembayaran tercapai terjadi , maka jaminan dapat dipakai sebagai pengganti dari kewajiban.
- e. **Condition**; bank syariah harus melihat kondisi ekonomi yang terjadi di masyarakat secara *spesifik* melihat adanya keterkaitan dengan jenis usaha yang dilakukan oleh calon penerima pembiayaan. Hal tersebut karena kondisi eksternal berperan besar dalam proses berjalannya usaha calon penerima pembiayaan.
- f. **Syaria**; penilaian ini dilakukan untuk menegaskan bahwa usaha yang akan dibiayai benar-benar usaha yang tidak melanggar syariah sesuai dengan fatwa DSN:

“Pengelola tidak boleh menyalahi hukum syariah Islam dalam tindakannya yang berhubungan dengan mudharabah.”⁷³

Selain dari aspek prinsip dari 5P+1S di atas, dalam penilaian pengajuan pembiayaan dan kredit, perlu di perhatikan pula penilaian aspek dengan Prinsip 5P, yaitu:

1. Party (Golongan) adalah mencoba menggolongkan calon peminjam kedalam kelompok tertentu menurut character, capacity, dan capitalnya dengan jalan penilaian atas ke 3 C tersebut.
2. Purpose (Tujuan), yaitu tujuan penggunaan kredit yang diajukan, apa tujuan yang sebenarnya (real purpose) dari kredit tersebut, apakah mempunyai aspek-aspek social yang positif dan luas atau tidak. Bagaimana backward linkage (keterkaitan kehalu) dan forward linkage (keterkaitan kehilir). Selanjutnya juga sebagai kreditur, maka bank harus memperhatikan apakah kreditnya benar-benar sesuai dengan tujuan semula.
3. Payment (Sumber Pembayaran), setelah mengetahui real purpose dari kredit tersebut maka hendaknya diperkirakan dan dihitung kemungkinan-kemungkinan besarnya pendapatan yang akan dicapai/dihasilkan.
4. Profitability (Kemampuan untuk Mendapat keuntungan), yang dimaksud dengan profitability disini bukanlah keuntungan yang dicapai oleh debitur semata-mata, melainkan pula dinilai dan dihitung keuntungan-keuntungan yang mungkin akan dicapai oleh bank, andaikata memberikan kredit terhadap debitur tertentu, dibandingkan dengan kalau kepada debitur lain atau kalau tidak member kredit sama sekali.
5. Protection (Perlindungan), yaitu untuk berjaga-jaga terhadap hal-hal yang tidak diduga sebelumnya, maka bank perlu untuk melindungi kredit yang diberikan antara lain dengan jalan meminta collateral/jaminan/agunan dari

⁷³ Robert Tampubolon. *Risk Mangement: Pendekatan Kualitatif Untuk Bank Komersial*. (Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2004), h. 24

debiturnya bahkan mungkin pula baik jaminannya/agunannya maupun kreditnya diasuransikan.⁷⁴

2. Penanganan Pembiayaan Bermasalah

Risiko yang terjadi dari peminjaman adalah peminjaman yang tertunda atau ketidakmampuan dari peminjam untuk membayar kewajiban yang telah dibebankan, untuk mengantisipasi hal tersebut maka bank syariah harus mampu menganalisis penyebab permasalahannya.

1. Analisa Sebab Kemacetan:

a. Aspek internal

- a) Peminjam kurang cakap dalam usaha tersebut
- b) Manajemen tidak baik atau kurang rapi
- c) Laporan keuangan tidak lengkap
- d) Penggunaan dana yang tidak sesuai dengan perencanaan
- e) Perencanaan yang kurang matang
- f) Dana yang diberikan tidak cukup untuk menjalankan usaha tersebut

b. Aspek eksternal

- a) Aspek pasar kurang mendukung
- b) Kemampuan daya beli masyarakat kurang
- c) Kebijakan pemerintah
- d) Pengaruh lain di luar usaha
- e) Kenakalan peminjam

2. Menggali potensi peminjam

Anggota yang mengalami kemacetan dalam memenuhi kewajiban harus dimotivasi untuk memulai kembali atau membenahi dan mengantisipasi penyebab kemacetan usaha atau angsuran. Untuk itu perlu digali potensi yang ada pada peminjam agar dana yang telah digunakan lebih efektif diunakan.

Hal yang perlu diperhatikan :

- a. Adakah peminjam memiliki kecakapan lain?

⁷⁴ Rachmat Firdaus dan Maya Ariyanti. *Manajemen Perkreditan Bank Umum: Teori, Masalah Kebijakan dan Aplikasinya*. (Bandung: ALFABETA, 2008), h. 88

- b. Adakah peminjam memiliki Usaha lain?
- c. Adakah Penghasilan lain peminjam ?
- 3. Melakukan perbaikan akad (remedial)
- 4. Memberikan pinjaman ulang, mungkin dalam bentuk: pembiayaan al-qordul hasan, murabahah atau mudharabah
- 5. Penundaan pembayaran
- 6. Memperkecil angsuran dengan memperpanjang waktu atau akad dan margin baru (rescheduling)
- 7. Memperkecil margin keuntungan atau bagi hasil ⁷⁵

3. Pengelompokan Penilaian Kualitas Pinjaman Atau Pembiayaan

Peraturan Otoritas Jasa Keuangan Nomor/POJK.05/2014, Tentang Penyelenggaraan Usaha Lembaga Keuangan Mikro, Pasal 8

- (1) LKM harus memelihara tingkat kolektibilitas Pinjaman atau Pembiayaan yang disalurkan.
- (2) Kolektibilitas Pinjaman atau Pembiayaan sebagaimana dimaksud pada ayat (1) ditetapkan menjadi 3 (tiga) kelompok yaitu:
 - a. lancar
 - b. diragukan; dan
 - c. macet.
- (3) Ketentuan mengenai parameter pengukuran kolektibilitas diatur lebih lanjut dalam Surat Edaran OJK.

Adapun pengelompokan penilaian kualitas pinjaman atau pembiayaan adalah sebagai berikut:

- a. Lancar

Penyisihan penghapusan Pinjaman atau Pembiayaan paling kurang 0% (nol persen) dari Pinjaman atau Pembiayaan;
- b. Diragukan

Penyisihan penghapusan Pinjaman atau Pembiayaan paling kurang 50% (lima puluh persen) dari Pinjaman atau Pembiayaan; dan

⁷⁵ Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, h .311-312

c. Macet

Penyisihan penghapusan Pinjaman atau Pembiayaan paling kurang 100% (seratus persen) dari Pinjaman atau Pembiayaan.⁷⁶

G. Hubungan Antara Variabel Dengan Variabel Lainnya

1. Hubungan Karakter Pengusaha dengan Kinerja Usaha

Untuk menjadi seorang pebisnis yang berhasil diperlukan sekian banyak syarat , utamanya yang berkaitan dengan sifat dan karakter, tanpa menghiasi dengannya, maka seseorang tidak akan berhasil dalam upaya menjadi pebisnis yang sukses.

Dalam berinvestasi (berbisnis), kita patut meneladani prinsip moral yang dijalankan oleh Nabi Muhammad SAW. Prinsip-prinsip moral tersebut adalah empat sifat utama nabi, yaitu Shiddik, Amanah, Tabligh dan Fathanah⁷⁷.

a. Shiddiq (berkata benar)

Investasi (bisnis) dilakukan pada aset yang kondisi dan asal muasalnya disampaikan secara benar, demikian pada proses pengelolaannya dan pembagian hasilnya.

b. Amanah (dapat dipercaya).

Artinya, investasi (bisnis) dikembangkan oleh orang-orang yang mampu mengemban amanah.

c. Tabligh (menyampaikan).

Bila diartikan sebagai transparansi atau good govenancce. Dalam investasi (bisnis), pihak-pihak yang berkepentingan harus saling terbuka dan tidak menyembunyikan informasi

d. Fathanah (pandai)

Dengan pengetahuan investasi (bisnis) yang baik dan kecerdasan mengelola aset investasi yang tinggi, potensi resiko yang dapat mengakibatkan kerugian akan dapat diminimalisasi.

Nilai-nilai dan komponen komponen - etika dalam manajemen Islam

⁷⁶ www.ojk.go.id

⁷⁷ Wiku Suryo Murti dalam Mardani (2014) hal 101

1. Religion values

Taqwa (*god consciousness*), syukur (*gratitude;being gratefull*) Tawaqqal (*relying on Allah after making own efforts*), muhasabah (*self evaluation, justice and amar ma'ruf nahi munkar/ promoting good and forbidding evil*)

2. Professional value

Education, skill, honesty, punctuality, trustworthy and syura (consultation)
Pendidikan, keterampilan, kejujuran, ketepatan waktu, dapat dipercaya dan syura (konsultasi)

3. Personal value;

Accountability, moderation, excellence, patience, tolerance, humble, Islam :
akuntabilitas, moderasi, keunggulan, kesabaran, toleransi, rendah hati, Islam.
Menurut M. Azrul Tanjung dalam Madani 2014, halaman 95 menjelaskan bahwa ada beberapa sifat yang harus dimiliki pebisnis ketika akan melakukan usaha, yaitu:

1. Niat, yaitu hanya untuk ibadah kepada Allah SWT
2. Mencari pekerjaan yang halal, hal ini sesuai dengan firman Allah SWT dalam QS Almaidah (5) , 88:

وَكُلُوا مِمَّا رَزَقَكُمُ اللَّهُ حَلَالًا طَيِّبًا وَاتَّقُوا اللَّهَ الَّذِي أَنْتُمْ بِهِ مُؤْمِنُونَ

Dan makanlah makanan yang halal lagi baik dari apa yang Allah telah rezeikikan kepadamu, dan bertakwalah kepada Allah yang kamu beriman kepada-Nya.

3. Bersungguh-sungguh dan tidak putus asa
4. Bekerja dengan jujur, hal ini sesuai dengan hadis Rasulullah SAW :
hendaklah kamu berpegang kepada kebenaran, karena sesungguhnya kebenaran itu mengarah kepada kebaikan, dan kebaikan itu membawa ke surga, dan hendaklah kalian bersifat benar dan memilih kebenaran hingga tertulis di sisi Allah sebagai orang yang sangat benar dan hendaklah kalian jauhi kedustaan karena kedustaan itu mengarah kepada kedurhakaan, dan kedurhakaan membawa ke neraka; dan janganlah tetap berdusta dan memilih kedustaan hingga tertulis disisi Allah sebagai pendusta (HR. Buhari Muslim

5. Bersyukur kepada Allah, QS Ibrahim (14):7:

وَإِذْ تَأَذَّبَ رَبُّكُمْ لَئِنْ شَكَرْتُمْ لَأَزِيدَنَّكُمْ ۖ وَلَئِنْ كَفَرْتُمْ إِنَّ عَذَابِي لَشَدِيدٌ ﴿٧﴾

Dan (ingatlah juga), tatkala Tuhanmu memaklumkan; "Sesungguhnya jika kamu bersyukur, pasti Kami akan menambah (nikmat) kepadamu, dan jika kamu mengingkari (nikmat-Ku), Maka Sesungguhnya azab-Ku sangat pedih".

2. Hubungan Sistem Bagi Hasil dengan Kinerja Usaha

Heru Wahyudi dan Raditya Sukmana, meneliti tentang Aplikasi Profit and Loss Sharing pada UMKM sebagai Solusi Pengganti Upah Minimum (Studi pada Model "MATO" Puti Minang Group).⁷⁸ Hasil penelitian membuktikan bahwa nominal bagi hasil lebih besar daripada upah minimum dan upah harian pada tahun 2009 dan 2015. Hasil perbandingan diantara perusahaan bagi hasil membuktikan bahwa model bagi hasil juga mewujudkan produktifitas karena terbukti model bagi hasil memberikan nominal bagi hasil yang berbeda untuk jenis pekerjaan yang sama yang dilakukan di perusahaan yang berbeda.

3. Hubungan Sentra Industri dengan Kinerja Usaha

Pengaruh positif yang kuat telah terlihat dimana jaringan yang dekat ada di antara periset dari dunia pendidikan dan usaha kecil, dan kolaborasi yang sedemikian telah sukses digambarkan oleh banyak negara sebagai keunggulan system inovasi regional.⁷⁹

Microfinance membutuhkan pendekatan inovatif melalui peran intermedier keuangan tradisional, diantaranya membangun kapasitas sumber daya manusia melalui intermediasi sosial dan mendesain program pembiayaan berbasis group sebagai alat efektif mengurangi Biaya transaksi dan mengurangi sejumlah resiko

⁷⁸ Heru Wahyudi dan Raditya Sukmana, *Aplikasi Profit and Loss Sharing pada UMKM sebagai Solusi Pengganti Upah Minimum (Studi pada Model "MATO" Puti Minang Group)*., (Mataram: Proceedings ICIEF'15, 25-27 of August 2015), No: D246-T03P79QS,

⁷⁹ Rifki Ismal, *"Depositors' withdrawal behavior in Islamic banking: case of Indonesia"*, Journal, 2011.

financial berhubungan dengan pemberian kredit kepada masyarakat miskin pedesaan.⁸⁰

Bukti menunjukkan bahwa adanya jaringan kerjasama informal yang kuat melalui input teknologi, keuangan dan Sumber Daya Manusia adalah merupakan elemen penting dalam mengembangkan bisnis secara terus menerus. Ketika kita fokus memperhatikan pengembangan mata pencaharian dan kesejahteraan Islam, dapat dikembangkan melalui wakaf, yang menggambarkan jaringan informal berbasis etika Islam dalam membantu memecahkan masalah kesejahteraan tersebut.⁸¹

BMT-BMT yang berhasil adalah dikarenakan eratnya ikatan antar alumni, kedekatan hubungan dengan pesantren dan komunitas-komunitas Muslim lainnya menjadi modal sosial yang memfasilitasi kemitraan dalam bisnis, dan membuat BMT-BMT ini berkembang dengan pesat. BMT tersebut juga menjadi mitra para pedagang kecil, serta pedagang dan usaha-usaha kelas menengah.⁸²

Manfaat sentra dapat menciptakan manfaat ekonomis bagi perusahaan yang mengelompok. Dengan adanya jaringan internal (internal networks) dapat terwujud tindakan bersama dalam promosi, distribusi, produksi, persediaan bahan baku maupun pelatihan. Jaringan eksternal (eksternal networks) adalah adanya hubungan kerjasama dengan perusahaan yang ada dalam kluster dengan perusahaan yang ada di luar sentra industri (klaster), seperti supplier, bank, universitas, perusahaan besar, dan sebagainya.⁸³

Jaringan dengan Sentra Syariah Usaha Kecil indikatornya adalah:

- a. Adanya Jaringan Internal
- b. Adanya Jaringan Eksternal

⁸⁰ Asyraf Wajdi Dusuki,.. *Banking for the poor: the role of Islamic banking in microfinance initiatives*, journal.

⁸¹ Farooqi, Abul Hassan, 'Islamic social capital and networking', (Humanomics: 2006), 22 (2), 113-25.

⁸² Sakai Minako, Kacung Marijan, *Mendayagunakan Pembiayaan Mikro Islami Policy Briefs 9*, (Australia Indonesia Governance Research Partnership, Crawford School Of Economics And Government Anu College Of Asia And The Pacific, The Australian National University, 2008).

⁸³ Tambunan Tulus, "Kesempatan Kerja Produktivitas dan Sumber daya, 1995.

Ada sejumlah sentra industri yang tercatat baik di Indonesia antara lain sentra batik, tekstil, tenunan, rokok kretek, pembuat furnitur, batu bata dan genteng atap, pembuat metal, barang-barang mesin, dan pembekal otomotif.⁸⁴ Telah ditemukan adanya kaitan antara sentra dan berbagai efisiensi eksternal, seperti peningkatan kapasitas untuk inovasi, dan akses terhadap biaya bahan baku dan jasa yang lebih kecil.⁸⁵

Sejalan dengan itu, sentra industri yang ideal seperti yang ada di Eropa Barat adalah sentra yang menghasilkan tingkat efisiensi perusahaan yang tinggi melalui pencapaian skala dan lingkup ekonomis, tingkat fleksibilitas yang tinggi dalam menghadapi perubahan pasar.⁸⁶

Menurut studi yang dilakukan JICA pada tahun 2004, gambaran umum kondisi klaster di Indonesia antara lain : 1). Kebanyakan UMKM-UMKM dalam klaster merupakan usaha-usaha mikro yang memiliki ketergantungan kuat kepada para pengumpul lokal sehingga seringkali menghilangkan jiwa kewirausahaan, 2). Produk-produk UMKM ditujukan untuk pasar-pasar yang tidak terlalu menuntut teknologi dan kualitasnya, 3). Sebagian besar UMKM dalam klaster tidak memiliki keterikatan internal satu sama lain sehingga upaya “membangun kepercayaan” (*trust building*) sulit dilakukan, 4). Rendahnya keterkaitan dengan industri dan institusi terkait merupakan kendala yang lumrah ditemui sehingga penguatan klaster sulit dilakukan, 5). Sebagian besar klaster memiliki struktur sosial yang mudah bercerai berai dan masih berkutat pada strategi untuk mempertahankan hidup.⁸⁷

4. Hubungan Antara Promosi (Pemasaran Interaktif) Dengan Kinerja Usaha

⁸⁴ Hill, Hall, *Small Medium Enterprises in Indonesia*, (Asian Survey, 2001), vol.41 issue 2, p.248.

⁸⁵ Sandee, *Innovation Adoption in Rural Industry: Technological change in Roof Tile Clusters in Central Java, Indonesia*, Unpublished Ph.D. dissertation, (Amsterdam: Vrij Universiteit, 1994).

⁸⁶ Tambunan Tulus, *Cluster Diagnosis in Padang Rattan Industries and Proposed Action Plan*, Study Report, (Jakarta: UNIDO Office, Oktober, 1998).

⁸⁷ Bappenas, *Kajian Strategis Pengembangan Kawasan Dalam Rangka Mendukung Akselerasi Peningkatan Daya Saing Daerah : Studi Kasus di Kelompok Industri Rotan-Cirebon, Logam-Tegal, dan Batik-Pekalongan*. Direktorat Pengembangan Kawasan Khusus dan Tertinggal (Jakarta: BAPPENAS, . 2004).

Strategi promosi berkaitan dengan masalah-masalah perencanaan, pelaksanaan dan pengendalian komunikasi persuasif dengan pelanggan. Strategi promosi ini biasanya untuk menentukan proporsi personal selling, iklan dan promosi penjualan.⁸⁸

Pemasaran interaktif untuk usaha kecil berisi reponsivitas–kemampuan untuk mengkomunikasikan dan merespon cepat konsumen individu. *Entrepreneur* berinteraksi dengan konsumen individu lewat *personal selling* dan pendekatan pembentukan hubungan, yang nantinya bukan hanya memastikan pesanan, tapi juga memberikan rekomendasi ke konsumen. Manajer-Pemilik menekankan pada pentingnya hubungan personal dalam membentuk sebuah basis konsumen.

Marketing entrepreneurial dalam usaha kecil mentargetkan organisasi atau individu yang memiliki efek positif atau negatif terhadap produk, harga, promosi dan saluran distribusi, marketing interaktif dan berita dari mulut ke mulut. Aktivitas marketing entrepreneurial yaitu dalam proses pertukaran langsung dan pembentukan hubungan personal. Entrepreneur lebih suka pemasaran interaktif (marketing interaktif). Manajer – pemilik usaha kecil merupakan pihak yang memiliki kemampuan berinteraksi dengan target pasar karena memiliki preferensi kuat dalam kontak personal dengan konsumen dan tidak melalui marketing impersonal melalui promosi massa.⁸⁹

Penelitian mengenai pengaruh promosi terhadap market share, menemukan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara promosi dengan market share perusahaan.⁹⁰ Selanjutnya penelitian terhadap 1200 perusahaan pada program PIMS menemukan promosi, personal selling, iklan dan promosi penjualan mempunyai hubungan yang kuat dengan market share.⁹¹

5. Hubungan Distribusi dengan Kinerja Usaha

⁸⁸ Tjiptono, Fandy. *Strategi Pemasaran*, Edisi Kedua. (Yogyakarta : Andi, 2002)

⁸⁹ Bjerke, et.al., *Entrepreneurial Marketing –TheGrowth of Small Firms in the New Economic Era*. Cheltenham, (UK: Edward Elgar, 2002).

⁹⁰ Szymanski, et.al., *An Analysis of the Market Share –Profitability Relationship*. (Journal of Marketing, 1993). 57 (July), 1-16 .

⁹¹ Buzell, R.D & Wiersema, *Succesful Share Building Strategies, The Marketing renaissance*, (Harvard Business Review Executive Book Series, 1981). 342-357.

Setelah perusahaan memproduksi barang, menetapkan harga jual dan mengkomunikasikan barang tersebut kepada konsumen, maka usaha yang terakhir adalah menyalurkan barang tersebut agar sampai di pasar sehingga dapat dibeli dan dinikmati konsumen, perusahaan kerap kali harus bekerjasama dengan berbagai perantara (*middleman*) dan saluran distribusi (*distribution channel*) untuk menawarkan produknya ke pasar. Definisi perantara adalah sebagai orang atau perusahaan yang menghubungkan aliran barang dari produsen ke konsumen akhir dan konsumen industrial.⁹²

Sementara itu, untuk memilih saluran distribusi perusahaan menggunakan langkah-langkah berdasarkan : unit produk, luas dan berat produk, tingkat kerusakan produk.⁹³

Pada dasarnya semua perusahaan orientasi bisnis berkeinginan untuk mendapatkan keuntungan yang maksimal melalui pencapaian kinerja penjualan yang tinggi. Untuk itu perusahaan memerlukan suatu kegiatan untuk menyalurkan barang dan menghubungkan pihak produsen ke konsumen, agar produk yang dihasilkan sampai ke masyarakat. Kegiatan promosi dan distribusi, tercermin melalui biaya kegiatan-kegiatan tersebut untuk memperoleh kinerja penjualan yang diharapkan.

Penelitian tentang pengaruh biaya bauran promosi dan distribusi terhadap kinerja penjualan produk pada perusahaan susu SGM-3 menemukan bahwa biaya distribusi mempunyai pengaruh signifikan yang kuat terhadap kinerja penjualan dari pada terhadap biaya promosi.⁹⁴

Dalam sejarah perjuangan ekonomi Islam, kita sering membaca kisah Abdurrahman ibn Auf yang berhijrah ke Madinah dengan meninggalkan rumah dan hartanya di Mekah. Ketika ditawari harta oleh saudara barunya dari kaum

⁹² Stanton, et.al dalam Tjiptono, Fandy, (2002), *Strategi Pemasaran*. Edisi Kedua. (Yogyakarta : Andi, 1990).

⁹³ Royan Fran, M. *Winning in The Bettel With Distribution Strategy*, (Yogyakarta, Andi, 2004).

⁹⁴ Step Subanidja, *Pengaruh Biaya Bauran Promosi Dan Distribusi Terhadap Kinerja Penjualan Produk Susu Sgm-3 Pada PT Sari Husada Tbk*, paper, (Jakarta: Paska Sarjana Perbanas , 2006).

anshor sa'ad ibnu al-rabi' dia menolak dan memilih berdagang ke pasar tanpa modal awalnya. Namun sejarah kemudian mencatat ketika beliau meninggal 32 tahun kemudian (32 H), dia meninggal sebagai konglomerat terkaya di negeri Islam saat itu. Berawal dari keberangkatan Abdurrahman ibn Auf ke pasar tanpa modal dan berakhir dengan warisan 2.560.000 dinar 32 tahun kemudian.

Dari dagang yang dilakukan oleh Abdurrahman ibn Auf ke pasar diketahui bahwa kita bisa berdagang nyaris tanpa modal (anggap saja dengan modal 1 dinar, supaya hasilnya tidak nol saja) dan memutar barang dagangan anda setiap minggu sebesar modal (plus hasil yang direinvestasikan untuk modal), kemudian dari hasil perdagangan tersebut diinvestasikan sebesar 0.9% dan akhir tahun ke 32 dari perdagangan insyaAllah akan memiliki warisan setara dengan warisan Abdurrahman Ibn Auf.

Dalam hal menjual perlu adanya pasar semacam Bazar Madinah. Karena untuk berjualan pedagang harus menyewa tempat yang mahal, maka kecil kemungkinannya bisa bedagang dengan modal 1 dinar. Dan tidak perlu mengambil margin keuntungan yang terlalu tinggi, 10% insya Allah cukup wajar. Dari hasil penjualan ini, dilakukan berbagi hasil dengan pengelola Bazar Madinah, 60% untuk pedagang dan 40% untuk pengelola (ganti sewa tempat, kebersihan, keamanan dan lain-lain). Maka masih ada hasil 6% untuk anda. Dari hasil bersih yang 6% ini, 5% anda konsumsi untuk biaya transport, infaq dan lain lain, dan sisanya 1% saja untuk di reinvest ke dalam modal dagang. Maka memasuki minggu ke 2 modal pedagang sudah akan menjadi 1.01 dinar. begitu seterusnya sehingga insyaAllah kita bisa mengikuti jejak keberhasilan Abdurrahman Ibn Auf di tahun-tahun mendatang.⁹⁵

6. Hubungan Persediaan Bahan Baku dengan Kinerja Usaha

Persediaan adalah item atau material yang dipakai oleh suatu organisasi atau perusahaan untuk menjalankan bisnisnya.⁹⁶ Sementara itu, dikatakan bahwa

⁹⁵ Muhaimin Iqbal, *Ayo Bedagang*, (Jakarta: Republika, 2011), h.72.

⁹⁶ Yunarto dan Icun (2005). *Business Concepts Inventory Management*, PT. Elex Media Komputindo, Jakarta.

persediaan bahan baku adalah bahan baku atau barang yang disimpan yang akan digunakan untuk memenuhi tujuan tertentu, misalnya untuk proses produksi atau perakitan, untuk dijual kembali, dan untuk suku cadang dari suatu peralatan atau mesin. Persediaan bahan baku perusahaan dikategorikan baik bila perusahaan dapat mendefisiensikan biaya pemesanan, biaya penyimpanan, dan biaya kekurangan persediaan.⁹⁷

7. Hubungan Produksi dengan Kinerja Usaha

Penelitian tentang Pengaruh Faktor-Faktor Eksternal Dan Internal Terhadap Kinerja Usaha Mikro dan Kecil (UMK) Di Sulawesi Selatan dengan Menggunakan Sample Sebanyak 150 UMK Di Makasar dan 150 UMK di Pare-Pare, menemukan bahwa faktor internal berupa teknik dan operasional produk mempunyai signifikansi yang tinggi dan berpengaruh positif terhadap kinerja UMK.⁹⁸

Produksi adalah barang-barang dan jasa yang dihasilkan untuk memenuhi kebutuhan manusia yang disesuaikan dengan jumlah tertentu, waktu, dan biaya yang minim.⁹⁹ Untuk menilai suatu produksi tersebut baik ditentukan oleh: jumlah barang sesuai pesanan, efisiensi waktu, efisiensi biaya.

Penelitian terhadap 100 orang produsen UMK tas dan koper di Kendensari, Tanggulangin-Sidoarjo menemukan bahwa inovasi produk berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja pemasaran.¹⁰⁰

Terdapat hubungan positif antara perusahaan yang memproduksi produk berkualitas dengan pangsa pasar (*market share*).¹⁰¹ Selanjutnya, adanya penemuan

⁹⁷ Herjanto Eddy (2004). *Manajemen Produksi dan Operasi*, PT. Gramedia, Widiasarana Indonesia, Edisi VII, Jakarta.

⁹⁸ Musran Munizu, *Pengaruh Faktor-Faktor Eksternal dan Internal Terhadap Kinerja Usaha Mikro dan Kecil (UMK) di Sulawesi Selatan*, Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan, Vol.12, No. 1, (2010), Maret: 33-41.

⁹⁹ Reksohadiprodjo, S. dan Gitosudarmo, I, *Manajemen Produksi*, (Yogyakarta: BPFE, 1986), Edisi III.

¹⁰⁰ Gendut Sukarno, *Meningkatkan Kinerja Pemasaran UMK Melalui Peran Lingkungan, Inovasi Produk dan Kreatifitas Strategi Pemasaran*, Ekuitas, (Surabaya: Universitas Pembangunan Nasional Veteran 2009), ISSN 1411-0393, Akreditasi No.110/Dikti/Kep/2009,.

¹⁰¹ Buzell, R.D & Wiersema, *Successful Share Building Strategies, The Marketing renaissance*, (Harvard Business Review Executive Book Series,1981). 342-357.

bahwa terdapat hubungan yang positif antara perusahaan yang menghasilkan produk yang berkualitas dan pangsa pasar (*market share*). Semakin tinggi kualitas produksi suatu perusahaan akan semakin tinggi pula nilai eksklusif produk yang dihasilkan dan akhirnya akan meningkatkan image perusahaan.¹⁰²

Penelitian terhadap 3701 perusahaan yang bergerak di bidang *consumer goods* menemukan bahwa perusahaan yang menghasilkan produk yang berkualitas berpengaruh signifikan terhadap market share.¹⁰³ Selanjutnya dikatakan bahwa perusahaan yang memproduksi produk/jasa yang berkualitas sangat penting bagi bertahannya/kelangsungan hidup perusahaan, semakin tinggi kualitas produk perusahaan akan meningkatkan kinerja perusahaan.¹⁰⁴

8. Hubungan Peraturan Pemerintah Terhadap Kinerja Usaha

Dalam sebuah masyarakat yang Islami kita dapat mengharapkan suatu perilaku yang Islami pula, tetapi implementasi nilai dan moralitas Islam akan lebih efektif jika disertai dengan intervensi pemerintah. Mekanisme pasar pada dasarnya tidak memiliki sistem otomatis (*built in system*) yang terkait langsung dengan moralitas, meskipun moralitas sangat penting bagi optimumnya mekanisme kerja pasar.

Meskipun peran pemerintah sangat berguna termasuk menjalankan fardhu kifayah, tetapi terdapat beberapa kelemahan yang dapat mengganggu efisiensi peranan pemerintah sehingga diperlukan peran masyarakat secara langsung. Beberapa kelemahan ini yaitu:

1. Pemerintah sering tidak berhasil mengidentifikasi dengan tepat kebutuhan masyarakat yang sesungguhnya, sehingga formulasi kebijakannya juga tidak tepat.

¹⁰²Porter, M.E., *Cluster and the New Economics of Competition*, (Harvard Business Review:1980), 76(6), 6-15.

¹⁰³ Robinson W.T. and Fornell, C. *Source of Market Pioneer Advantages in Consumer Goods Industries*. (Journal of Marketing Research: 1985 August).305-317.

¹⁰⁴ Szymanski, et.al., *Order of Entry and Business Performance : An Empirical Synthesis and Reexamination*, (Journal of Marketing, 1995, October), , 59 17-33.

2. Pemerintah sering kali juga memiliki banyak masalah struktural yang dapat menghambat efektivitas dan efisiensi kebijakan, misalnya masalah birokrasi dan politik
3. Keterlibatan pemerintah sering kali menimbulkan pengaturan yang berlebihan terhadap aktivitas perekonomian, sehingga justru menghambat mekanisme pasar dan peran masyarakat secara langsung.¹⁰⁵

Penelitian tentang penataan pengetahuan dalam klaster perusahaan kecil, penelitian empirik terhadap dua klaster perusahaan kecil di Prancis, menemukan bahwa pemerintahan adalah penting untuk mendukung integrasi pengetahuan dari anggota perusahaan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa, membangun dan mengenali basis pengetahuan umum tampaknya menjadi prasyarat agar identifikasi pengetahuan eksternal dan proses akuisisi berlangsung. Peran yang dimainkan oleh pemerintahan juga tampaknya lebih efisien daripada broker. peneliti membahas hasil tersebut dan implikasinya terhadap pembuat kebijakan dan anggota klaster.¹⁰⁶

Penelitian pengaruh pemerintah terhadap daya saing Small and Medium Enterprises (SMEs) di India, menemukan bahwa SME memerlukan intervensi dari pemerintah untuk meningkatkan daya saingnya.¹⁰⁷ Selanjutnya, penelitian yang dilakukan terhadap 55 usaha yang tidak diatur pemerintah, hasil penelitiannya mengatakan bahwa peraturan pemerintah berhubungan positif dengan kinerja perusahaan. Semakin sedikit kendala lingkungan yang dihadapi perusahaan semakin besar kinerja yang diperoleh.¹⁰⁸ Selanjutnya, ditemukan bahwa peraturan

¹⁰⁵ Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI), (Yogyakarta: Universitas Islam, Rajawali Pers, Ekonomi Islam, 2013), Hal 466.

¹⁰⁶ Rachel Bocquet and Caroline Mothe, *Knowledge governance within clusters, the case of small firms*, (Knowledge Management Research & Practice, 2010) 8, 229–23 & 2010 Operational Research Society. All rights reserved 1477–8238/10

¹⁰⁷ Parashar, SP dan Venkataranajan *Enhancing the Competitiveness of SMEs Through Industrial Cluster: the Indian Experience*, (Bristol, Journal of Technology Management & Sustainable Development, 2007), December, Vol.6, p.10.

¹⁰⁸ Geiger, S.W. & Hoffman J.J., *The Impact of the Regulatory Environment and Corporate Level Diversification on Firm Performance*, (Pittsburg, Winter: Journal of Managerial Issues, 1998).

pemerintah berpengaruh positif terhadap kinerja.¹⁰⁹ Sementara variabel kebijakan pemerintah mempunyai pengaruh tidak langsung terhadap daya saing industri kecil melalui variabel pemasaran kewirausahaan pada industri kecil alas kaki di bogor.¹¹⁰

Pemerintah di berbagai negara, pada umumnya mendukung UKM. Hal tersebut dilakukan mengingat kontribusinya yang signifikan atas lapangan kerja, inovasi dan pertumbuhan. Dukungan pemerintah tersebut bertujuan memajukan sektor UKM, agar bergairah dan tumbuh secara dinamis. Namun demikian, biasanya dukungan pemerintah terhadap UKM tersebut, tidak berjalan secara optimal.

Pemerintah RI melalui Kementerian Koperasi dan UMKM mempunyai tugas yang telah dirumuskan sebagai berikut:

Rumusan Tugas :

Membantu Presiden dalam merumuskan kebijakan dan koordinasi kebijakan di bidang Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah.

Dengan Tugas Pokok dan Fungsi Kementerian Koperasi dan UMKM adalah:

- a. Merumuskan kebijakan pemerintah di bidang pembinaan koperasi dan usaha kecil menengah.
- b. Mengkoordinasikan dan meningkatkan keterpaduan penyusunan rencana dan program, pemantauan, analisis dan evaluasi di bidang koperasi dan usaha kecil menengah.
- c. Meningkatkan peran serta masyarakat di bidang koperasi dan usaha kecil menengah
- d. Mengkoordinasikan kegiatan operasional lembaga pengembangan sumberdaya ekonomi rakyat.

¹⁰⁹ Langerak, F, et.al., *Exploratory Results on the Antecedents and Consequences of Green marketing*, *Market Research Society*, (London: Journal of the Market Research Society, 1998), October.

¹¹⁰ Stevia Septian et.al, *Pengaruh Entrepreneurial Marketing dan Kebijakan Pemerintah terhadap Daya Saing Industri Alas Kaki di Bogor*, (Bogor: Departemen Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Manajemen, Institut Pertanian Bogor, Jurnal Manajemen dan Organisasi, 2013), Vol IV, No 2.

- e. Menyampaikan laporan hasil evaluasi, saran dan pertimbangan di bidang tugas dan fungsinya kepada Presiden.

Kebijakannya adalah peningkatan daya saing UMKM dan koperasi sehingga mampu tumbuh menjadi usaha yang berkelanjutan dengan skala yang lebih besar (“naik kelas” atau scaling up) dalam rangka untuk mendukung kemandirian perekonomian nasional.

Adapun strategi yang ditempuh adalah:

1. Peningkatan kualitas sumber daya manusia
2. Peningkatan akses pembiayaan dan perluasan skema pembiayaan
3. Peningkatan nilai tambah produk dan jangkauan pemasaran
4. Penguatan kelembagaan usaha dan
5. Peningkatan kemudahan, kepastian dan perlindungan usaha¹¹¹

Berkaitan dengan hal di atas, Peraturan Menteri Koperasi Dan Usaha Kecil Dan Menengah Republik Indonesia Nomor 23/Per/M.KUKM/IX/2015 Tentang Penilaian Indeks Pembangunan Koperasi (IPK) Terhadap Pemerintah Provinsi, Kabupaten/Kota Penggerak Koperasi pada Bagian Ketiga tentang Indikator Penilaian Pasal 6 (1) Indikator penilaian masukan (*input*) yang disediakan oleh Pemerintah Provinsi dan Kabupaten/Kota sebagaimana dimaksud dalam Pasal 5 ayat (2) huruf a meliputi:

- a. Kebijakan Pemerintah Provinsi dan Kabupaten/Kota terhadap pembangunan Koperasi serta penciptaan iklim usaha yang kondusif;
- b. Alokasi Anggaran Pemerintah Kabupaten/Kota;
- c. Nomenklatur dinas yang membidangi Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah;
- d. Kecukupan dan kemampuan dan sumberdaya manusia Aparatur Pembina Koperasi;
- e. Dukungan sarana dan prasarana ekonomi dan sosial;
- f. Dukungan sarana konsultasi dan pendampingan.

¹¹¹ www.menegkop.go.id, diunduh 08 Desember 2015, pukul 15.00.

(2) Indikator penilaian proses implementasi keberpihakan Pemerintah Provinsi dan Kabupaten/Kota sebagaimana dimaksud dalam Pasal 5 ayat (2) huruf b meliputi:

- a. pelayanan izin usaha terhadap Koperasi;
- b. Fasilitas kemitraan antar Usaha Besar dengan Koperasi, serta antar Koperasi;
- c. Fasilitas akses pembiayaan bagi Koperasi dengan melibatkan pihak perbankan;
- d. Fasilitas pengembangan sarana usaha bersama;
- e. Pendidikan perkoperasian dan manajemen usaha;
- f. Fasilitas promosi;
- g. Fasilitas pengembangan potensi sumberdaya lokal;
- h. Fasilitas program pembangunan Koperasi lintas tingkatan pemerintahan dan lintas instansi sektoral.

Berkaitan dengan hal diatas, UU Koperasi No 17 Tahun 2012, telah dibatalkan dan kembali kepada UU Perkoperasian 1992.

Mahkamah Konstitusi (MK) mengabulkan gugatan Koalisi Demokratisasi Ekonomi terkait pembatalan Undang-Undang Nomor 17 Tahun 2012 tentang perkoperasian. UU tersebut dinyatakan bertentangan dengan UUD 1945 dan tidak mempunyai kekuatan hukum mengikat. Maeda Yoppy, Koordinator Koalisi Demokratisasi Ekonomi yang menjadi pemohon dalam sidang Judicial Review terhadap UU Koperasi No 17/2012 , menambahkan, Lahirnya UU ini adalah keinginan pemerintah untuk membawa gerakan ekonomi koperasi masuk kedalam sistem ekonomi Liberal Kapitalisme yang berpotensi merusak gerakan ekonomi rakyat kecil di berbagai daerah/desa di seluruh Indonesia.

“Prinsip Koperasi haruslah menjunjung kedaulatan anggota sebagai stakeholder utamanya. Namun, UU Koperasi No 17 Tahun 2012, perannya digantikan dengan otoritas badan pengawas sebagai pihak perwakilan modal (penyerta modal). Kami menyebut ini sebagai upaya menciptakan korporatisasi koperasi dalam tubuh gerakan Koperasi di Indonesia kedepan.

Koalisi Demokratisasi Ekonomi yang mengajukan permohonan Judicial Review UU Koperasi merupakan gabungan dari berbagai NGO. Diantaranya Asosiasi Pendamping Perempuan Usaha Kecil (ASPPUK), Yayasan Bina Desa, Pusat Pengembangan Sumberdaya Wanita (PPSW), Perempuan Kepala Keluarga (PEKKA), LePPeK, Lembaga Bantuan Hukum (LBH Jakarta), Koperasi Karya Insa dan Institut Kapal Perempuan.

Dalam hal ini Mahkamah Konstitusi membatalkan seluruh materi muatan suatu Undang-Undang, kembali ke rezim koperasi di bawah UU Perkoperasian 1992. Roh korporasi terus merasuk ke sendi-sendi kehidupan negara, termasuk jiwa usaha yang sesuai dengan kegotongroyongan: koperasi.¹¹²

Berkaitan dengan hal di atas, setidaknya ada tiga hal yang menyebabkan peran negara kurang memuaskan dalam pemberdayaan UKM. *Pertama*, relevansi pembinaan jasa berlandaskan pandangan sempit tentang kebutuhan UKM, yaitu lebih banyak ditentukan dari sisi pemberian layanan (*supply driven*) dan bukan karena pengetahuan tentang apa yang diperlukan UKM. *Kedua*, jangkauan sasaran terbatas. Hal ini disebabkan oleh ketergantungan pada subsidi dan ketentuan jenis bantuan pemerintah terhadap UKM. Akibatnya jumlah perusahaan yang menerima bantuan menjadi terbatas, terutama oleh jumlah dana yang dianggarkan pemerintah dan sifat mekanisme pemberian bantuan, akibatnya fatal ketika bantuan dana dihentikan atau seringkali hanya berlaku untuk sekali saja.

Berkaca dari berbagai hal di atas, kini telah dikembangkan wacana praktik (*best practice*) dalam konteks pengembangan UKM yang dapat diterapkan di berbagai negara. Pengembangan UKM dibedakan ke dalam dua aspek finansial dan non-finansial.

Meskipun Indonesia telah lama memiliki program pengembangan usaha kecil/industri kecil namun dirasakan masih belum efektif dan berkelanjutan (*sustain*). Untuk itu ada satu persyaratan penting yang selama ini kita abaikan

¹¹² <http://www.hukumonline.com/berita/baca/lt5385bfa83b01f/>, *uu-perkoperasian-dibatalkan-karena-berjiwa-korporasi*, diunduh tanggal 01 September 2015, pukul 6.00

yaitu: *Focused, Strategic dan Coelected Approach*. Untuk memungkinkan pendekatan yang *Cost effective* dan *Demand driven* maka hanya dapat dilakukan bila “*Klaster of Small Business*” dapat beroperasi dalam batas kawasan yang dekat antara satu dengan lainnya serta memiliki keterkaitan yang kuat sebagai suatu sistem yang produktif. Klaster pada umumnya merupakan kecenderungan spontan dari usaha sejenis untuk melakukan kegiatan yang saling mendekati. Meskipun terdapat berbagai macam klaster yang dikembangkan seperti Pusat Inkubasi Teknologi, *Technological Park*, Lingkungan Industri Kecil, Kawasan Berikat dan lain-lain maupun yang sifatnya embrional seperti sentra industri yang menjadi fokus adalah membangun dinamika klaster sehingga kegiatan UKM yang ada di dalamnya dapat mencapai kemajuan.

9. Praktik Terbaik Dukungan Non-Finansial

Praktik terbaik dukungan non finansial memperhatikan tiga hal: menciptakan *business development services* (BDS) atau jasa pengembangan usaha yang efektif; penggunaan teknologi secara tepat bagi pengembangan UKM; fasilitasi akses teknologi informasi dan telekomunikasi. Pendekatan *best practices* pemenuhan pelayanan aspek non-finansial, setidaknya harus mempertimbangkan prinsip-prinsip sebagai berikut:

- (1) Orientasi demand-side dan penyesuaian terhadap kebutuhan pengguna;
- (2) *Subsidiarity* (siapa dapat bekerja menghasilkan apa yang terbaik);
- (3) Terfokus, dengan pendekatan kolektif dan strategis;
- (4) Orientasi pasar dan bisnis;
- (5) Pengembalian ongkos (*cost recovery*);
- (6) Berkesinambungan (finansial dan kelembagaan); dan
- (7) Monitoring dan performance measurement.¹¹³

10. Hubungan Inflasi Terhadap Kinerja Usaha

¹¹³ Soetrisno Noer, *Strategi Penguatan UKM Melalui Pendekatan Klaster Bisnis Konsep, Pengalaman Empiris, dan Harapan*, (http://www.smeccda.com/deputi7/file_infokop, 2013), diunduh 11 Nopember 2015, pukul 10.00.

Mencapai stabilitas moneter adalah suatu tujuan utama yang di promosikan oleh otoritas moneter, termasuk melalui pencapaian tingkat inflasi yang rendah dan stabil

Penelitian tentang Pengendalian Inflasi Dalam Perspektif Alqur'an menemukan bahwa masalah inflasi lebih pada masalah inflasi jangka panjang yang semakin kompleks dan semakin sulit dikendalikan. Berbagai kebijakan ekonomi konvensional sudah tidak mampu lagi menyelesaikan masalah ini.¹¹⁴ Menurut perspektif Alqur'an sumber penyebab munculnya gejolak ekonomi yang ditunjukkan dengan inflasi yang tinggi adalah akibat penggunaan mata uang sebagai alat komoditi dan dalam rangka untuk mendapatkan keuntungan. keuntungan itu disebut oleh Alqur'an dengan istilah *riba*, baik *riba nasi'ah* maupun *riba fadhl*. Oleh karena itu jika ingin mewujudkan perekonomian yang lebih stabil, dengan tingkat inflasi yang lebih terkendali, maka harus ada keberanian untuk menghilangkan sumber penyebabnya tersebut.

Sejalan dengan hal di atas, penelitian tentang faktor penentu dinamika inflasi di Indonesia dan Malaysia yang telah mengimplementasikan dual moneter sistem yaitu Sistem Konvensional dan Sistem Islam secara bersamaan. Hasil penelitian ini mengungkapkan bahwa inflasi dalam sistem konvensional adalah tidak stabil dibandingkan dengan sistem Islam yang berkaitan dengan ketidakstabilan yang melekat dari tingkat bunga dan cadangan perbankan di kedua negara. Lagi pula Sistem Moneter Islam dapat mengurangi laju inflasi pada kedua negara sekitar 25 s/d 50% apabila praktik *Islamic Moneter* dilaksanakan. Oleh karena itu, usaha yang terus menerus dalam hal membangun lembaga dan penyusunan instrumen harus terus dikembangkan untuk selanjutnya mengakomodasi dan meningkatkan efektifitas kebijakan moneter khususnya dalam membatasi tingkat inflasi dibawah dua sistem moneter.¹¹⁵

¹¹⁴ Kuni Zakiyah, *Pengendalian Inflasi Dalam Perspektif Al- Qur'an*, ICIEF, Proceeding No.D 146-T04P57S, 2015.

¹¹⁵ Imamuddin yuliadi, et al., *Dynamics of Inflation Determinants Under Dual Monetary Systems: Empirical Evidences From Indonesia and Malaysia*, (Lombok: Internatioanl Conference And Ph.D. Colloquium On Islamic Economics And Finance 2015, Proceedings, ICIEF'15) No. D265-T04)28S, .

11. Hubungan Pelayanan BMT Terhadap Kinerja Usaha

Sejak krisis moneter, terjadi hal-hal yang tidak menyenangkan pada sektor UMKM, dimana bank dan lembaga keuangan mempengaruhi kinerja usaha, antara lain : tingginya tingkat bunga, tidak adanya subsidi pemasukan pajak, dan tidak adanya penjaminan terhadap kegagalan. Biasanya bank komersial tidak dapat memberikan suku bunga yang rendah pada UMKM karena ukuran pinjamannya yang kecil, biaya transaksi tinggi, kurangnya aspek kolateral, dan miskinnya data financial yang baik. Akhirnya, membuat proses evaluasi bagi UMKM membutuhkan biaya yang tinggi dan menemui kesulitan kredit.¹¹⁶

Penelitian tentang *Key Success Factors And Chalengers in Managing A Baitul Maal: A Case Study Of Baitul Maal Beringharjo Yogyakarta*, studinya menemukan bahwa faktor-faktor penentu sukses yang utama dari Baitul Maal Beringharjo adalah kemampuan mereka untuk mendesain berbagai program inovative dan kemampuan mereka untuk mengembangkan hubungan kerjasama dan kolaborasi dalam menaikkan pembiayaan, sementara tantangan utama adalah untuk memasukkan partisipasi masyarakat miskin ke dalam program-program mereka. Temuan dari studi ini memberikan beberapa pelajaran untuk mempelajari BMT-BMT lainnya di Indonesia tentang bagaimana mengelola BMT yang sesuai¹¹⁷.

11. Lingkage Program Perbankan Terhadap BMT

Peraturan Otoritas Jasa Keuangan No 19/POJK.03/2014, Tentang Layanan Keuangan Tanpa Kantor Dalam Rangka Keuangan Inklusif, bab I, pasal 1 butir 3 dijelaskan pengertian Layanan Keuangan Tanpa Kantor Dalam Rangka Keuangan Inklusif yang selanjutnya disebut Laku Pandai adalah kegiatan menyediakan layanan perbankan dan/atau layanan keuangan lainnya yang

¹¹⁶ Soetrisno, Noer, *Strategi Penguatan UKM Melalui Pendekatan Klaster bisnis (Konsep, Pengalaman Empiris, dan Harapan)*, (Jakarta: Laporan UNIDO, November, 2002).

¹¹⁷ Yumma Aimatul Dan Dwita Sany, *Key Success Factors And Chalengers in Managing A Baitul Maal: A Case Study Of Baitul Maal Beringharjo Yogyakarta*, (Lombok, Mataram: Internatioanl Conference And Ph.D. Colloquium On Islamic Economics And Finance, 2015), Proceedings, ICIEF'15, , No. D277-T06P129.

dilakukan tidak melalui jaringan kantor, namun melalui kerjasama dengan pihak lain dan perlu didukung dengan penggunaan sarana teknologi informasi.

Berkaitan dengan hal tersebut, Sambutan Ketua Dewan Komisiner OJK Muliaman D. Hadad pada “Peluncuran Layanan Keuangan Tanpa Kantor Dalam Rangka Keuangan Inklusif (LAKU PANDAI) Bank BTN” Tangkiling, Palangkaraya, 25 Mei 2015, menjelaskan bahwa salah satu upaya yang perlu dilakukan dalam meningkatkan pemerataan pembangunan dan hasil-hasilnya, adalah melalui penciptaan pusat-pusat kegiatan ekonomi baru di berbagai daerah khususnya di pedesaan dan wilayah terisolasi, sehingga pertumbuhan ekonomi daerah dapat meningkat. Untuk mendukung upaya tersebut, diperlukan pendanaan yang tidak sedikit dan terbukanya akses keuangan . Kondisi ini kemudian membawa kita pada upaya membuka dan meningkatkan akses keuangan masyarakat di daerah terpencil, yang tidak hanya difokuskan pada peningkatan akses terhadap sumber-sumber pendanaan, namun juga pada literasi dan penyediaan layanan jasa keuangan yang lebih mendasar, seperti layanan rekening tabungan, asuransi mikro, jasa pengiriman uang dan edukasi keuangan yang lebih baik. Untuk itu diperlukan inovasi dalam penyediaan infrastruktur layanan jasa keuangan, dimana salah satunya dapat dilakukan melalui konsep *delivery channel* yang mampu menjangkau lapisan masyarakat yang lebih luas dengan cara yang lebih efisien. Untuk mewujudkan hal tersebut, di tahun 2015 OJK telah mencanangkan salah satu inisiatif adalah memperluas Layanan Keuangan Tanpa Kantor Dalam Rangka Keuangan Inklusif (Laku Pandai), termasuk mensinergikan dengan Layanan Keuangan Digital (LKD) dalam konteks penerapan oleh perbankan. Program Laku Pandai nantinya akan menyediakan produk-produk keuangan yang sederhana dan mudah dipahami, murah, aman dan sesuai dengan kebutuhan masyarakat yang saat ini belum terjangkau layanan keuangan. Tidak menutup kemungkinan apabila masyarakat sudah terbiasa menabung secara berkala dan dinilai baik oleh bank, bank dapat menyediakan kredit/pembiayaan mikro bagi nasabah untuk tujuan produktif dan mendukung keuangan inklusif, tentunya dengan tingkat bunga yang murah. Masyarakat juga

dimungkinkan untuk dapat membeli produk keuangan mikro lainnya seperti asuransi mikro.¹¹⁸

Sehubungan dengan hal di atas pembiayaan bagi hasil sejatinya adalah esensi pembiayaan bank syariah. Apalagi pembiayaan bagi hasil merupakan implementasi dari prinsip keadilan, persamaan, dan transparansi dalam ekonomi syariah. Bahkan bank syariah sendiri sebenarnya lekat dengan sebutan bank bagi hasil.

Skema pembiayaan bagi hasil yang populer diterapkan perbankan syariah di Indonesia adalah mudharabah dan musyarakah. Pada sistem mudharabah (*trust financing*), bank syariah menjadi penyedia seluruh modal (100%), sementara debitor yang menjalankan proyek atau usaha. Pada sistem musyarakah (*project financing partisipation*), bank syariah dan debitor saling berpartisipasi alias *sharing* modal.

Sayangnya, meskipun pembiayaan bagi hasil merupakan pembiayaan primer pada bank syariah, porsi pembiayaan ini masih kalah dibandingkan dengan pembiayaan berdasarkan skema jual-beli (*murabahah*). Statistik Perbankan Syariah Bank Indonesia per September 2009 mencatat total pembiayaan perbankan syariah mencapai Rp 44,5 triliun dimana porsi pembiayaan musyarakah mencapai Rp 6,5 triliun atau 14,6% dari total pembiayaan bank syariah. Sedangkan pembiayaan mudharabah hanya sebesar Rp 10,1 triliun atau 22,7%. Bandingkan dengan pembiayaan murabahah yang mencapai Rp 25,1 triliun atau porsinya sebesar 56,4%.

Alasan masih rendahnya pembiayaan bagi hasil adalah karena perbankan syariah masih memandang pembiayaan jenis ini mengandung risiko dan ketidakpastian yang cukup tinggi.

Risiko yang paling sering ditakuti bank syariah pada pembiayaan ini yaitu risiko pendapatan tidak pasti— bahkan bisa tidak memperoleh pendapatan sama sekali dan risiko kehilangan pokok pembiayaan apabila usaha debitor rugi.

¹¹⁸ <http://www/ojk.go.id>, diunduh mei 2016

Jika kerugian karena business risk, maka pembagian kerugian berdasarkan porsi modal masing-masing pihak. Tapi pada skema mudharabah, karena porsi modal bank syariah 100%, maka bank syariah yang menanggung kerugian secara finansial. Sedangkan jika kerugian diakibatkan kesalahan atau pelanggaran yang dilakukan debitor maka kerugian ditanggung oleh debitor. Tapi pada intinya, jika usaha / proyek mengalami kerugian berarti bank syariah mengalami kerugian juga, karena tidak ada hasil yang dibagikan.

Tingginya risiko tersebut membuat bank syariah mengalami *aversion to effort* artinya bank syariah masih bersikap tidak mau repot atau melakukan hal-hal ekstra—misalnya mendampingi pengusaha—karena biaya *monitoring* yang tinggi dan *aversion to risk* yaitu bank syariah masih bersikap menghindari dari risiko.

Sebagai lembaga keuangan yang berjalan diatas rel syariah, mau tidak mau bank syariah harus meningkatkan pembiayaan bagi hasil. Salah satu strategi yang dapat dilakukan perbankan syariah untuk meningkatkan pembiayaan bagi hasil adalah melakukan *Linkage Program*. *Linkage Program* adalah program pembiayaan yang bersifat kemitraan. Jadi, bank syariah mengeluarkan pembiayaan ke sektor riil secara tidak langsung. Pembiayaan ini disalurkan lewat agen atau perusahaan mitra (istilahnya *two steps financing*). Perusahaan mitra yang menjadi partner bank syariah bisa berupa Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS), Multifinance dan Lembaga Keuangan Mikro Syariah seperti Koperasi Jasa keuangan Syariah (KJKS), Unit Jasa Keuangan Syariah (UJKS), Koperasi pesantren (Kopontren) dan Baitul Maal wat Tamwil (BMT). Bank syariah juga bisa melakukan *Linkage Program* dengan lembaga non keuangan seperti perusahaan perkebunan inti plasma atau perusahaan *franchise*.

Penerapan *linkage program* menggunakan 3 pola pembiayaan yaitu *executing*, *channeling* dan *joint financing*. Pada pola *executing*, bank syariah memberikan pembiayaan kepada perusahaan mitra dimana kemudian perusahaan mitra meneruskannya kepada nasabah sebagai *end user*. Sehingga perusahaan mitra tercatat sebagai debitor bank syariah sedangkan pembiayaan kepada end user tercatat sebagai eksposur pembiayaan perusahaan mitra.

Sedangkan pada pola *channeling*, bank syariah memberikan pembiayaan secara langsung kepada nasabah sebagai *end user* melalui perusahaan mitra yang bertindak sebagai agen. Pembiayaan kepada *end user* adalah eksposur pembiayaan bank syariah. Terakhir, pola *joint financing* adalah pembiayaan bersama dimana sumber dananya merupakan sharing antara bank syariah dan perusahaan mitra.

Untuk skema yang digunakan, pada pola *executing*, bank syariah memberikan pembiayaan kepada perusahaan mitra menggunakan skema bagi hasil, lalu perusahaan mitra meneruskannya kepada *end user*, berupa pembiayaan bagi hasil atau non bagi hasil.

Pada pola *channeling*, karena pembiayaan bank syariah mengalir langsung ke *end user*, skema yang digunakan kebanyakan murabahah. Sedangkan pada pola *joint financing*, bank syariah bisa menggunakan pola musyarakah.

Bagaimana dengan risiko pembiayaan? Pada pola *executing*, risiko pembiayaan kepada *end user* berada di pihak perusahaan mitra sedangkan bank syariah menanggung risiko kepada perusahaan mitra. Pada pola *channeling*, risiko pembiayaan ditanggung oleh bank syariah sedangkan perusahaan mitra tidak menanggung risiko pembiayaan karena hanya sebagai agen. Tetapi perusahaan mitra tentu menanggung risiko reputasi. Terakhir pada pola *joint financing*, kedua belah pihak, bank syariah dan perusahaan mitra, menanggung risiko pembiayaan secara proporsional.

Dari paparan diatas dapat dilihat bahwa dengan melakukan *Linkage Program*— terutama pada pola *executing*—bank syariah bisa mereduksi risiko karena risiko pembiayaan pada *end user* ditanggung oleh perusahaan mitra. Jadi, meskipun bank syariah ikut menanggung risiko pembiayaan tapi setidaknya risikonya lebih “ringan” daripada memberikan pembiayaan bagi hasil langsung kepada debitor. Mitigasi risiko juga lebih baik karena perusahaan mitra juga melakukan monitor terhadap *end user*. Sehingga pengawasan debitor lebih intensif. Apalagi perusahaan mitra seperti BPRS dan LKMS berperan sebagai *society local institution*.

Oleh karena itu, bank syariah perlu meningkatkan *Linkage Program* untuk meningkatkan bagi hasil. Apalagi *Linkage Program* tidak hanya untuk

meningkatkan porsi pembiayaan bagi hasil tetapi juga akan meningkatkan penetrasi dan diversifikasi pembiayaan bank syariah di sektor UMKM dan *consumer financing*.¹¹⁹

13. Pendayagunaan Zakat, Infaq, Sedekah, Wakaf (ZISWAKAF) Secara Produktif

Zakat, Infaq, Sedekah (ZIS) memiliki peranan penting dalam penyediaan barang dan jasa, baik barang publik maupun barang privat. Adanya ZIS telah menyediakan dana yang murah bagi pembiayaan berbagai kegiatan ekonomi dalam masyarakat. Islam telah mengatur kewajiban zakat dan pemanfaatannya secara pasti, karena zakat memiliki dampak ekonomi yang lebih pasti pula. Sementara itu tidak terdapat peraturan yang detail tentang infak dan sedekah sehingga lebih fleksibel dalam pengelolaannya.

Sejalan dengan hal diatas, waqf merupakan salah satu sumber daya ekonomi yang telah terbukti berperan besar dalam perekonomian. Waqf adalah salah satu bentuk kekayaan yang secara hukum diberikan kepada publik, meskipun pengelolaannya kemungkinan dapat dilakukan oleh pemerintah atau masyarakat sendiri. Dalam realitas, sejak masa Islam klasik hingga saat ini kekayaan waqf telah digunakan untuk penyediaan sekolah, pelayanan kesehatan, pelayanan keagamaan, serta pemberdayaan ekonomi.¹²⁰

1. Zakat

Kata zakat adalah isim masdar dari kata *zaka-yazku-zakah* yang berarti berkah, tumbuh, bersih, baik, dan bertambah.¹²¹ Secara terminologi zakat adalah pemilikan harta yang dikhususkan kepada penerimanya dengan syarat-syarat tertentu.¹²²

Potensi dari pengumpulan zakat di Indonesia angkanya sangat mencengangkan. yaitu sebesar Rp 217 triliun atau 1,8 sampai 4,34 persen dari

¹¹⁹ Tony Hidayat, Program-solusi-pembiayaan-bagi-hasil-20368.html, *Linkage Program : Solusi Pembiayaan Bagi Hasil*, Islamicbank.multiply.com, diunduh tanggal, 02 September.

¹²⁰ Pusat Pengkajian dan Pengembangan Ekonomi Islam (P3EI) Universitas Islam Yogyakarta, Rajawali Pers, *Ekonomi Islam*, 2013, hal.467

¹²¹ Fakhruddin, *Fiqih dan Manajemen Zakat di Indonesia*, (Malang: UIN-Malang Press, 2008), cet.1, h. 13.

¹²² *Ibid.*, h. 16

gross domestic product (GDP),". Pengumpulan dan pelaporan zakat nasional itu, lanjut Didin, sesuai dengan Undang-Undang Nomor 23 Tahun 2011 tentang Pengelolaan Zakat. Undang-Undang itu mengatur mekanisme pelaporan zakat nasional secara terintegrasi.¹²³

Zakat yang diwajibkan Islam mula mula di Madinah dan diterangkan batas-batas serta hukum hukumnya, adalah suatu sistem yang baru yang unik dalam sejarah kemanusiaan. Suatu system yang belum pernah ada pada agama samawi juga dalam peraturan peraturan manusia. Zakat adalah system keuangan, ekonomi, sosial, politik, moral dan agama sekaligus.

Zakat merupakan system keuangan dan ekonomi karena ia merupakan pajak harta yang ditentukan, kadang-kadang sebagai pajak kepala seperti zakat fitrah dan kadang-kadang seperti pajak kekayaan yang dipungut dari modal dan pendapatan seperti halnya zakat pada umumnya. Zakat adalah sumber keuangan Baitul Mal dalam Islam yang terus menerus. Ia dipergunakan untuk membebaskan tiap orang dari kesusahan dan menanggulangi kebutuhan mereka dalam bidang ekonomi dan lain-lain. Kemudian zakat merupakan suatu cara yang praktis untuk mengumpulkan kekayaan dan menjadikannya agar dapat berputar dan berkembang.¹²⁴

Tentang zakat ini Allah telah menjelaskan di dalam QS. Al baqarah/2:43

وَأَقِيمُوا الصَّلَاةَ وَآتُوا الزَّكَاةَ وَارْكَعُوا مَعَ الرَّاكِعِينَ ﴿٤٣﴾

Dan dirikanlah shalat, tunaikanlah zakat dan ruku'lah beserta orang-orang yang ruku'.

Pada QS. Attaubah/9:60 Allah menjelaskan pula:

إِنَّمَا الصَّدَقَتُ لِلْفُقَرَاءِ وَالْمَسْكِينِ وَالْعَمِلِينَ عَلَيْهَا وَالْمُؤَلَّفَةِ قُلُوبُهُمْ وَفِي الرِّقَابِ وَالْغَرَمِينَ
وَفِي سَبِيلِ اللَّهِ وَأَبْنِ السَّبِيلِ فَرِيضَةً مِّنَ اللَّهِ وَاللَّهُ عَلِيمٌ حَكِيمٌ ﴿٦٠﴾

¹²³ Didin usai bertemu Presiden Susilo Bambang Yudhoyono (SBY) di Istana Presiden, Jakarta, Rabu (24/7/2013), <http://news.liputan6.com/read/648347/baznas->, diunduh September 03 2015, pukul 11.00

¹²⁴ Qardawi Yusuf, *Hukum Zakat, Studi Komparatif Mengenai Status Dan Filsafat Zakat Berdasarkan Qur,An Dan Hadis*, (Bogor: Litera Antarnusa, Cetakan Keduabelas, 2011), hal.1118.

Sesungguhnya zakat-zakat itu, hanyalah untuk orang-orang fakir, orang-orang miskin, pengurus-pengurus zakat, para muallaf yang dibujuk hatinya, untuk memerdekakan budak, orang-orang yang berutang, untuk jalan Allah dan untuk mereka yang sedang dalam perjalanan, sebagai suatu yang ditetapkan Allah dan Allah Maha Mengetahui lagi Maha Bijaksana.

Dari ayat di atas, maka yang berhak menerima zakat ialah:

1. Orang fakir: orang yang amat sengsara hidupnya, tidak mempunyai harta dan tenaga untuk memenuhi penghidupannya.
2. Orang miskin: orang yang tidak cukup penghidupannya dan dalam keadaan kekurangan.
3. Pengurus zakat: orang yang diberi tugas untuk mengumpulkan dan membagikan zakat
4. Muallaf: orang kafir yang ada harapan masuk Islam dan orang yang baru masuk Islam yang imannya masih lemah.
5. Memerdekakan budak: mencakup juga untuk melepaskan muslim yang ditawan oleh orang-orang kafir
6. Orang berhutang: orang yang berhutang karena untuk kepentingan yang bukan maksiat dan tidak sanggup membayarnya. Adapun orang yang berhutang untuk memelihara persatuan umat Islam dibayar hutangnya itu dengan zakat, walaupun ia mampu membayarnya.
7. Pada jalan Allah (sabilillah): yaitu untuk keperluan pertahanan Islam dan kaum muslimin. Di antara mufasirin ada yang berpendapat bahwa fisabilillah itu mencakup juga kepentingan-kepentingan umum seperti mendirikan sekolah, rumah sakit dan lain-lain.
8. Orang yang sedang dalam perjalanan yang bukan maksiat mengalami kesengsaraan dalam perjalanannya.

2. Infaq

Secara bahasa infaq berasal dari bahasa Arab, yang berarti mengeluarkan atau membelanjakan harta.

Tentang infaq ini Allah telah menjelaskan dalam Q.S. al-baqarah/2: 2-3

ذَٰلِكَ الْكِتَابُ لَا رَيْبَ فِيهِ هُدًى لِّلْمُتَّقِينَ ﴿٢٧٣﴾ الَّذِينَ يُؤْمِنُونَ بِالْغَيْبِ وَيُقِيمُونَ

الصَّلَاةَ وَمِمَّا رَزَقْنَاهُمْ يُنفِقُونَ ﴿٢٧٤﴾

2. Kitab (Al Quran) ini tidak ada keraguan padanya; petunjuk bagi mereka yang bertaqwa, 3. (yaitu) mereka yang beriman kepada yang ghaib, yang mendirikan shalat, dan menafkahkan sebahagian rezki yang Kami anugerahkan kepada mereka.

Q.S.Al-Baqarah/2:273:

لِّلْفُقَرَاءِ الَّذِينَ أُحْصِرُوا فِي سَبِيلِ اللَّهِ لَا يَسْتَطِيعُونَ ضَرْبًا فِي الْأَرْضِ يَحْسَبُهُمُ
الْجَاهِلُ أَغْنِيَاءَ مِنَ التَّعَفُّفِ تَعْرِفُهُمْ بِسِيمَاهُمْ لَا يَسْأَلُونَ النَّاسَ إِلْحَافًا وَمَا تُنْفِقُوا

مِنْ خَيْرٍ فَإِنَّ اللَّهَ بِهِ عَلِيمٌ ﴿٢٧٥﴾

(Berinfaqlah) kepada orang-orang fakir yang terikat (oleh jihad) di jalan Allah; mereka tidak dapat (berusaha) di bumi; orang yang tidak tahu menyangka mereka orang Kaya karena memelihara diri dari minta-minta. kamu kenal mereka dengan melihat sifat-sifatnya, mereka tidak meminta kepada orang secara mendesak. dan apa saja harta yang baik yang kamu nafkahkan (di jalan Allah), Maka Sesungguhnya Allah Maha Mengetahui.

3. Sedekah

Secara bahasa kata Sedekah berasal dari bahasa arab shadaqah yang secara bahasa berarti tindakan yang benar. Pada awal pertumbuhan Islam diartikan sebagai pemberian yang disunahkan. tetapi setelah kewajiban zakat disyariatkan, maka shadaqah mempunyai dua arti. Pertama shadaqah sunah/tatawwu' (sedekah) dan wajib (zakat).

Secara syara' (terminologi), sedekah diartikan sebagai sebuah pemberian seseorang secara ikhlas kepada orang yang berhak menerima yang diiringi juga oleh pahala dari Allah (Nasrun Harun, dalam Ghazali A.R., et.al).¹²⁵

4. Wakaf

Secara etimologi kata wakaf berarti al habs (menahan), radiah (terkembalikan), Al-Tahbis (tertahan) dan Al Man'u (mencegah).¹²⁶

¹²⁵ Ghazali A.R., et.al., *Fiqh Muamalah* (Jakarta, Prenada Media Group, 2010), h.149.

Menurut syara' Sayyid Sabiq mengatakan:

حبس المال وصرف منافعه في سبيل الله

Artinya: "Menahan harta dan menggunakan manfaatnya di jalan Allah".¹²⁷

Dari dua definisi di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa yang namanya wakaf adalah menahan benda yang tidak mudah rusak (musnah) untuk diambil manfaatnya bagi kepentingan yang dibenarkan oleh syara' dengan tujuan memperoleh pahala dan mendekatkan diri kepada Allah.

5. Zakat Dan Wakaf Produktif

Kata produktif adalah berasal dari bahasa Inggris yaitu "*productive*" yang berarti menghasilkan atau memberikan banyak hasil.¹²⁸

Zakat atau wakaf produktif adalah pemberian zakat atau wakaf yang dapat membuat para penerimanya mampu menghasilkan sesuatu barang atau jasa yang mempunyai nilai ekonomi, mampu menghasilkan terus dan dipakai secara teratur untuk membentuk unsur-unsur baru.

Wakaf Produktif adalah harta benda atau pokok tetap yang diwakafkan untuk dipergunakan dalam kegiatan produksi dan hasilnya di salurkan sesuai dengan tujuan wakaf, seperti wakaf tanah untuk digunakan bercocok tanam, mata air untuk dijual airnya dan lain – lain.¹²⁹

QS. At-Taubah (9):103

خُذْ مِنْ أَمْوَالِهِمْ صَدَقَةً تُطَهِّرُهُمْ وَتُزَكِّيهِمْ بِهَا وَصَلِّ عَلَيْهِمْ إِنَّ صَلَاتَكَ سَكَنٌ لَهُمْ وَاللَّهُ

سَمِيعٌ عَلِيمٌ ﴿١٠٣﴾

Ambillah zakat dari sebagian harta mereka, dengan zakat itu kamu membersihkan dan mensucikan mereka dan mendoalah untuk mereka. Sesungguhnya doa kamu itu (menjadi) ketenteraman jiwa bagi mereka dan Allah Maha mendengar lagi Maha mengetahui.

¹²⁶ Ibid, 175

¹²⁷ Sabiq, Sayyid, *Fiqh al-Sunnah*, (Beirut: Dar al-fikr, 2006), juz III, h. 979.

¹²⁸ M. Ali Hasan, *Masail Fiqhiyah*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2003) h. 41

¹²⁹ Qahaf, Mundzir, *Manajemen wakaf produktif*, PT Khalifa, Jakarta : 2005.

Zakat atau wakaf produktif dengan demikian adalah zakat atau wakaf dimana harta atau dana zakat yang diberikan kepada para mustahiq tidak dihabiskan, akan tetapi dikembangkan dan digunakan untuk membantu usaha mereka, sehingga dengan usaha tersebut mereka dapat memenuhi kebutuhan hidup secara terus menerus.

Penelitian tentang Dasar-Dasar Syariah Pendayagunaan Zakat Produktif, Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa zakat produktif dan pendayagunaannya masuk *masail muashirah* (problema kontemporer) yang terbuka peluang untuk melakukan eksplorasi dan ijtihad di dalamnya. Hal ini karena nash Alqur'an dan hadist tidak secara sharih mengatur dan membatasi pengelolaan zakat produktif. Oleh karena itu, berdasarkan dalil hukum ISLAM, istihsan, maka jika dipandang pengelolaan zakat dengan model pendayagunaan zakat produktif itu lebih membawa efek baik dan maslahah, hal ini dapat dibenarkan¹³⁰.

Sejalan dengan hal di atas, penelitian tentang Wakaf Sebagai Sumber Pembiayaan Ekonomi Produktif (Perspektif Manfaat Wakaf Berbasis Sistem Keuangan Syariah), menjelaskan Karena posisi wakaf adalah sunnat bukan wajib, maka ia lebih fleksibel dan elastis dalam pemanfaatannya, untuk pemberdayaan umat terutama untuk pengentasan kemiskinan. Agar penyalurannya tepat sasaran dan lebih optimal dalam memanfaatkan potensi ekonominya, maka sebaiknya wakaf disalurkan lewat mekanisme sistem keuangan Islam, yaitu lewat Baitul Maal seperti zakat dan lewat lembaga keuangan bank maupun non bank¹³¹.

Secara umum pemahaman masyarakat Islam di tanah air berpegang teguh kepada pandangan Mazhab Syafii yang tidak mengenal wakaf uang, sebab uang adalah benda yang habis dan tidak berkekalan. Wakaf uang sesungguhnya telah eksis sejak beberapa abad silam di beberapa negara muslim seperti Turki. Namun di Indonesia Baru Tahun 2002, Wakaf Uang dibolehkan oleh Majelis Ulama

¹³⁰ Tika Widiastuti et al., *Dasar-Dasar Syariah Pendayagunaan Zakat Produktif*, 2015, D265-T03P26QS

¹³¹ Khasanah Umratul (2015), *Wakaf Sebagai Sumber Pembiayaan Ekonomi Produktif (Perspektif Manfaat Wakaf Berbasis Sistem Keuangan Syariah)*, (Lombok, Mataram, Internatioanl Conference And Ph.D. Colloquium On Islamic Economics And Finance, 2015), Proceedings, ICIEF'15, No. D138-T03P146.

Indonesia (MUI). Dalam fatwa tersebut diputuskan bahwa wakaf uang (Cash Wakaf/ Wakaf Al-Nuqud) adalah wakaf yang dilakukan seseorang, kelompok orang, lembaga atau badan hukum dalam bentuk uang tunai; termasuk ke dalam pengertian uang adalah surat berharga; wakaf uang hukumnya jawaz (boleh); wakaf uang hanya boleh disalurkan dan digunakan untuk hal-hal yang dibolehkan secara syar'i; nilai pokok zakat uang harus dijamin kelestariannya, tidak boleh dijual, dihibahkan dan atau diwariskan.¹³²

Penelitian tentang Wakaf Uang, Tingkat Pemahaman Masyarakat & Faktor Penentunya (Studi Masyarakat Muslim Kota Surabaya, Indonesia), menemukan bahwa sebagian besar masyarakat muslim kota Surabaya tidak paham wakaf uang. Tingkat pemahaman masyarakat muslim kota Surabaya terhadap wakaf uang dipengaruhi baik oleh faktor internal yaitu pengetahuan agama sedangkan faktor eksternal adalah akses media informasi. Guna meningkatkan pemahaman masyarakat muslim terhadap wakaf uang diperlukan peningkatan pengetahuan agama dan akses media informasi baik cetak maupun elektronik¹³³.

Para pengelola Baitul Maal wat Tamwil (BMT) bersyukur dan menaruh harapan yang besar kepada Kementerian Koperasi dan UKM yang kini telah membentuk struktur dan nomenklatur baru di bawah Deputi Bidang Pembiayaan yaitu Asdep Pembiayaan Syariah Tamim Saefudin untuk melakukan pembinaan dan pengawasan kepada Koperasi BMT yang kini secara formal menjadi Koperasi Simpan Pinjam dan Pembiayaan Syariah (KSPPS).

Selain itu dukungan optimalisasi kegiatan baitul maal dengan fasilitasi KSPPS sebagai mitra pengelola zakat (MPZ) dari lembaga amil zakat nasional dan nazir wakaf uang yang terdaftar di Badan Wakaf Indonesia, yang kini sudah terdapat 214 unit MPZ dan 102 unit nazir wakaf uang. Kebijakan pembentukan

¹³² Abu Tsyar meriwayatkan dari Imam Al-Syafii tentang kebolehan wakaf dinar dan dirham (uang), dalam Imam Al-Mawardi dalam kitabnya *Al-Hawi Al Kabir, Tahqiq Mahmud Mathraji*, (Beirut: Darul Al-Fiqr, 1994), jus IX, hal.739, dalam Ardiansyah, *Taqaddum*, jurnal D-III perbankan syariah, IAIN Sumatera Utara, Volume 1, No.1, September, 2013.

¹³³ Ekawaty Marlina, Muda Wahyu Anggi, *Wakaf Uang, Tingkat Pemahaman Masyarakat & Faktor Penentunya (Studi Masyarakat Muslim Kota Surabaya, Indonesia)*, (Lombok, Mataram, Internatioanl Conference And Ph.D. Colloquium On Islamic Economics And Finance 2015), Proceedings, ICIEF' 15, No. D246- T03P84S.

struktur dan nomenkatur pembiayaan syariah serta regulasi yang dikeluarkan tentu menegaskan dukungan Kementerian Koperasi terhadap pengembangan BMT Indonesia.¹³⁴

14. Bagi Hasil Investasi Pembiayaan Mudharabah

Inti mekanisme bagi hasil terletak pada kerjasama yang baik antara shahibul maal dengan mudharib. Kerjasama atau partnership merupakan karakter masyarakat syariah yang dijewantahkan ke dalam bentuk kegiatan usaha antara lain investasi mudharabah. Melalui investasi ini para pihak yang bermitra dan yang terikat akad akan mendapatkan bagi hasil dari suatu usaha yang disepakati bersama.

Hal yang menyangkut pembagian bagi hasil, nisbah keuntungan harus didasarkan dalam bentuk prosentase antara kedua belah pihak. Dinyatakan tidak dalam nilai nominal rupiah tertentu. Nisbah keuntungan itu misalnya: 50:50, 70:20, jadi nisbah keuntungan didasarkan kepada kesepakatan, bukan berdasarkan porsi satuan modal. Nisbah bagi hasil keuntungan tidak boleh dinyatakan dalam bentuk nominal rupiah tertentu, misalnya shahibul mal mendapat Rp. 50.000,- dan mudharib mendapat Rp. 50.000,-. Keuntungan bagi untung maupun bagi rugi merupakan konsekuensi logis dan karakteristik akad mudharabah itu sendiri, yang tergolong ke dalam akad investasi (*natural uncertainty contracts*).

Bila pada pelaksanaan akad mudharabah mendapatkan kerugian, pembagian kerugian bukan didasarkan atas nisbah tetapi berdasarkan porsi modal masing masing pihak. Itulah alasannya mengapa nisbahnya disebut sebagai nisbah keuntungan, bukan nisbah saja, karena nisbah 50:50 itu hanya diterapkan bila usaha tersebut untung.¹³⁵

¹³⁴http://www.kompasiana.com/pristiyanto/kini-kemenkop-tegas-dukung-pengembangan-bmt-indonesia_56a9ff8b517a61550885f72f, diunduh mei 2016, pukul 21.00 WIB.

¹³⁵ Evita Isrento, *Pembiayaan Mudharabah Dalam Sistem Perbankan Syariah*, Cintya Press, Jakarta, 2011, hal.110-111

Penelitian tentang Aplikasi Profit And Loss Sharing Pada UMKM Sebagai Solusi Pengganti Upah Minimum (Studi Pada Model "Mato" Puti Minang Group), yang meneliti mengenai model bagi hasil yang dilakukan untuk pengupahan buruh pada puti minang (salah satu UMKM di Lampung). Penelitian membuktikan bahwa nominal bagi hasil lebih besar daripada upah minimum dan upah harian pada tahun 2009 dan 2015. Hasil perbandingan diantara perusahaan bagi hasil membuktikan bahwa model bagi hasil juga mewujudkan produktivitas karena terbukti memberi nominal bagi hasil yang berbeda untuk jenis pekerjaan yang sama yang dilakukan diperusahaan yang berbeda¹³⁶.

15. Hubungan Inovasi Produk Dengan Kinerja Usaha

Dalam studi yang berjudul Key Success Factors And Chalengers in Managing A Baitul Maal: A Case Study Of Baitul Maal Beringharjo Yogyakarta, studi menemukan bahwa faktor-faktor penentu sukses yang utama dari Baitul Maal Beringharjo adalah kemampuan mereka untuk mendesain berbagai program inovative dan kemampuan mereka untuk mengembangkan hubungan kerjasama dan kolaborasi dalam menaikkan pembiayaan, sementara tantangan utama adalah untuk memasukkan partisipasi masyarakat miskin ke dalam program-program mereka. Temuan dari studi ini memberikan beberapa pelajaran untuk mempelajari BMT-BMT lainnya di Indonesia tentang bagaimana memanajemeni BMT yang sesuai¹³⁷.

H. Penelitian Terdahulu

1. M. A. Abdullah, A. Hoetoro , (2011), meneliti tentang *Entrepreneurship as an Instrument to Empowering Small and Medium Enterprises: An Islamic*

¹³⁶ Wahyudi Heru, Sukmana Raditya, *Aplikasi Profit And Loss Sharing Pada UMKM Sebagai Solusi Pengganti Upah Minimum (Studi Pada Model "Mato" Puti Minang Group)*, (Lombok, Mataram, Internatioanl Conference And Ph.D. Colloquium On Islamic Economics And Finance 2015), Proceedings, ICIEF'15, No. D146- T03P50QS.

¹³⁷ Yumma Aimatul Dan Dwita Sany, *Key Success Factors And Chalengers in Managing A Baitul Maal: A Case Study Of Baitul Maal Beringharjo Yogyakarta*, (Lombok, Mataram: Internatioanl Conference And Ph.D. Colloquium On Islamic Economics And Finance 2015), Proceedings, ICIEF'15, No. D277-T06P129

Perspective Social, penelitian ini mengungkapkan bahwa setiap pengusaha Muslim dan agen pendukung terkait harus mengubah visi lama mereka ke dalam satu visi baru bahwa mereka harus bekerja lebih produktif. Selain itu, di banyak negara, beberapa program untuk memberdayakan UKM secara praktik menunjukkan kebutuhan dan perkembangan yang signifikan. Oleh karena itu, diperlukan sejumlah kebijakan, inisiatif dan tujuan yang dapat digambarkan dalam membangun kewirausahaan sosial untuk memberdayakan UKM. Namun, dalam memberdayakan UKM perlu mengubah visi pengusaha Muslim mengenai produksi yang adil yang disebabkan oleh Islam. Oleh karena itu, ada kebutuhan untuk sebuah kondisi di mana kerja sama antara lembaga keuangan syariah dan UKM secara alami tertanam dalam struktur modal sosial.

2. Suliyanto et.al., (2013), meneliti tentang *Potential and Problems of Small Medium Enterprise (SMEs) Coconut-Sugar: Case Study in Banyumas Regency, Central Java Indonesia*, hasil analisis menunjukkan bahwa empat masalah utama di sektor industri adalah Produksi, Sumber Daya Manusia, Keuangan, Dan Pemasaran. Pengembangan program harus bergantung pada masalah-masalah utama, sehingga peran produk dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat bisnis.
3. Kladiola Gjini,et.al, 2014, meneliti tentang *Small And Medium Sized Entreprises; Growth Factors*, menemukan bahwa pertumbuhan perusahaan diukur tidak hanya dari faktor tradisional perusahaan (ukuran dan usia), tetapi juga dari faktor-faktor termasuk dana internal, rencana bisnis masa depan, faktor produktivitas.
4. Kristiningsih, et.al., (2014), meneliti tentang *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perkembangan Usaha Kecil Menengah (Studi Kasus Pada UMKM Di Wilayah Surabaya)*, penelitian dilakukan terhadap faktor yang dapat menentukan perkembangan UMKM. Faktor yang diukur meliputi faktor karakteristik individu, faktor karakteristik UMKM dan variabel kontekstual, di mana faktor-faktor yang dijelaskan dalam 39 variabel. Populasi penelitian adalah pemilik usaha kecil dan menengah di Surabaya dengan sampel 100 responden, menemukan bahwa, dari 39 variabel yang dianalisis, ternyata hanya ada 13 variabel yang berpengaruh signifikan terhadap perkembangan UMKM, yaitu kesediaan bekerja keras (hardworker), kepercayaan diri, kesediaan untuk belajar, ambisi untuk maju, cerdas untuk berkomunikasi, kedekatan lokasi dengan industri, kemudahan memperoleh pasar baru, informasi tentang pesaing, peluang bisnis, informasi pengembangan produk,

kemudahan akses modal, kebijakan pemerintah yang mendukung, dan kemampuan untuk mengelola keuangan.

5. Thomas W.Y. Man, et.al., (2008), meneliti tentang *Entrepreneurial Competencies and the Performance of Small and Medium Enterprises: An Investigation through a Framework of Competitiveness*, hasil penelitian terhadap 153 pemilik/ pengelola UMKM, memberikan bukti adanya kontribusi langsung dan tidak langsung dari peluang kewirausahaan, hubungan, inovasi, kompetensi SDM dan kompetensi strategis dalam mempengaruhi kinerja jangka panjang UMKM melalui lingkup kompetitif dan kemampuan organisasi.
6. E.O. Ofoegbu, et.al, (2013), meneliti tentang *Effects of contextual factors on the performance of small and medium scale enterprises in Nigeria: A Case Study of Ilorin Metropolis*, hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor-faktor kontekstual yang memiliki dampak signifikan terhadap UMKM dan UMKM berdampak positif terhadap pertumbuhan ekonomi negara yaitu modal, ketersediaan bahan baku, mengaktifkan lingkungan, power supply, ketersediaan pasar memiliki dampak positif pada pertumbuhan UMKM, sementara keadaan ekonomi dan kebijakan pemerintah berdampak negatif pada pertumbuhan UMKM. Penelitian ini merekomendasikan bahwa power supply dan ketersediaan modal yang memadai melalui keuangan mikro/ *micro finance* harus didorong untuk menjamin pertumbuhan UMKM yang akan membantu meningkatkan kesempatan kerja dan dengan demikian mengurangi tingkat kemiskinan yang tinggi.
7. Md. Aminul. Islam et al. , (2011), meneliti tentang *Factors Affecting Business Success of Small & Medium Enterprises (SMEs) in Thailand*, penelitian ini mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di Thailand dengan meneliti delapan faktor yang mempengaruhi keberhasilan bisnis UKM yaitu faktor-faktor karakteristik UKM, manajemen dan pengetahuan, produk dan layanan, pelanggan dan pasar, cara melakukan bisnis dan kerjasama, sumber daya dan keuangan, strategi, dan lingkungan eksternal. Hasil analisis regresi menunjukkan bahwa faktor yang paling signifikan mempengaruhi keberhasilan bisnis UKM di Thailand yaitu karakteristik UKM, pelanggan dan pasar, cara melakukan bisnis, sumber daya dan keuangan, dan lingkungan eksternal.
8. Asyraf Wajdi Dusuki (n.d), meneliti tentang *Banking for the poor: the role of Islamic banking in microfinance initiatives*, penelitian ini menjelaskan bahwa keuangan mikro (microfinance) membutuhkan pendekatan inovatif di luar

peran sebagai intermediasi keuangan tradisional. Antara lain, membangun kapasitas manusia melalui intermediasi sosial dan merancang program pinjaman berbasis kelompok yang terbukti menjadi salah satu alat yang efektif untuk mengurangi biaya transaksi dan eksposur yang lebih rendah untuk berbagai risiko keuangan dalam kaitannya dengan memberikan kredit kepada orang miskin pedesaan. Makalah ini juga menyarankan penggunaan kendaraan tujuan khusus sebagai salah satu alternatif yang mungkin untuk bank syariah menyalurkan dana kepada orang miskin.

9. Abul Hassan Farooqi, (2006), meneliti tentang *"Islamic social capital and networking"*, bukti menunjukkan bahwa penguatan jaringan koperasi resmi melalui input teknologi, keuangan, dan sumber daya manusia dari seluruh sektor yang berbeda merupakan elemen penting dalam meneruskan pembangunan berkelanjutan. Ketika fokus intervensi pembangunan adalah pada mata pencaharian dan kesejahteraan Islam dari sumber daya wakaf, adalah menggambarkan pada jaringan informal berdasarkan etika Islam yang dapat membantu untuk memecahkan masalah dan untuk dapat bebas berkembang.
10. Rifki Ismal, (2011), meneliti tentang *"Depositors' withdrawal behavior in Islam ic banking: case of Indonesia"*, penelitian ini menemukan adanya pengaruh positif yang kuat, dimana adanya jaringan yang dekat di antara periset dari dunia pendidikan dan Usaha Kecil, dan kolaborasi yang sedemikian telah sukses digambarkan oleh banyak negara sebagai keunggulan system inovasi regional. Microfinance membutuhkan pendekatan inovatif melalui peran intermedier keuangan tradisional, diantaranya membangun kapasitas SDM melalui intermediasi sosial dan mendesain program pembiayaan berbasis group sebagai alat efektif mengurangi biaya transaksi dan mengurangi sejumlah resiko financial berhubungan dengan pemberian kedit kepada masyarakat miskin pedesaan. Group sejenis (peer group) berpengaruh memainkan peran penting dalam memilih bank Islam sebagai lembaga deposito dan adanya tingkat kesadaran yang tinggi terhadap bank konsumen pada keunggulan model investasi bagi hasil dan dari peranan pengembangan sosial dari sistem perbankan Islam. Para pemimpin agama Islam biasanya salah mengerti tentang mikrofinance karena mikrofinance memerlukan tingkat bunga yang tinggi yang bertentangan dengan hukum Islam. Penelitian ini menemukan bahwa memungkinkan untuk mengkombinasi ke dua praktik dan untuk meyakinkan para pemimpin Islam bahwa bank Islam dapat diaplikasikan pada mikrofinance. Kinerja neraca keuangan dan sebagai indikator kinerja menunjukkan adanya bukti bahwa Islamic bank di Pakistan cenderung memesan pada sedikit proyek

finansial jangka panjang. Ditemukan bahwa para depositor menarik uang mereka jika: bank Islam tidak menghasilkan pendapatan dari pembiayaannya; tingkat bunga meningkat; dan total deposito cenderung menurun. Menghadapi Kondisi seperti ini bank Islam seharusnya mengantisipasi perilaku penarikan dana tersebut dengan melakukan 2 tindakan, membuat cadangan likuiditas dan menyesuaikan rasio bagi hasil kepada depositor. Pengaruh positif yang kuat telah terlihat dimana jaringan yang dekat ada di antara periset dari dunia pendidikan dan usaha kecil, dan kolaborasi yang sedemikian telah sukses digambarkan oleh banyak negara sebagai keunggulan sistem inovasi regional.

11. Charles Steinfield, et.al., (2012), meneliti tentang *Small and Medium-Sized Enterprises in Rural Business Klusters: The Relation Between ICT Adoption and Benefits Derived From Klaster Membership Analisis* terhadap 333 unit usaha di pedesaan utara Michigan menunjukkan bahwa adanya hubungan yang kuat antara (a) adopsi dan manfaat yang diperoleh dari keanggotaan dalam kelompok bisnis ICT, (b) adopsi ICT dan pelaporan keberhasilan bisnis sendiri, dan (c) manfaat yang diperoleh dari kelompok bisnis dan kesuksesan bisnis, meskipun analisis menunjukkan bahwa hubungan ini mungkin bagi industri tertentu, hasil menunjukkan bahwa adopsi Teknologi informasi komputer (TIK) oleh perusahaan pedesaan dapat memiliki keunggulan untuk sukses modal sosial secara regional dan sukses bisnis dan dapat membantu mengurangi kesenjangan digital yang dialami pada masyarakat pedesaan.
12. Pudjo Sugito , Kamaluddin (2012), meneliti tentang *Inovasi Dan Keunggulan Bersaing: Studi pengetahuan Manajemen, pengembangan Talenta dan Modal Sosial*, penelitian terhadap 200 pelaku industri kecil menengah (IKM) di Kabupaten Tulungagung, Jawa Timur, menemukan bahwa baik pengetahuan manajemen, pengembangan bakat maupun modal sosial berpengaruh signifikan terhadap inovasi dan keunggulan bersaing.
13. Musran Munizu (2010), meneliti tentang *Pengaruh Faktor-Faktor Eksternal dan Internal Terhadap Kinerja Usaha Mikro dan Kecil (UMK) di Sulawesi Selatan*, hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor eksternal yang terdiri dari kebijakan pemerintah, sosial ekonomi dan budaya dan aspek peran lembaga terkait berpengaruh positif secara signifikan terhadap faktor internal Usaha Kecil dan Mikro dengan kontribusi sebesar 0.980 (98%) dan faktor internal yang terdiri dari sumber daya manusia, keuangan, teknik produksi dan operasi, dan aspek pasar atau pemasaran berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja usaha kecil dan mikro dengan kontribusi sebesar 0.792 (79,2%).

14. Nasrin Shahinpoor, (2009), meneliti tentang "*The link between Islamic banking and microfinancing*". Para pemimpin agama Islam biasanya mengabaikan pembiayaan mikro karena pembiayaan mikro membutuhkan tingkat-bunga tinggi yang bertentangan dengan hukum Islam. studi ini menemukan bahwa adalah mungkin untuk menggabungkan dua praktik dan meyakinkan pemimpin agama Islam bahwa perbankan Islam dapat diterapkan pada lembaga keuangan mikro.
15. <http://www.bi.go.id/id/umkm/penelitian/nasional/kajian/Documents>, meneliti tentang Kajian Identifikasi Indikator Sukses Klaster. Berdasarkan temuan di lapangan, terdapat indikator kebijakan pemerintah yang mendukung yang juga merupakan faktor penting yang menurut responden dapat mendorong perkembangan klaster. Dari ketujuh belas faktor, terbangun sebuah konsep klaster berkelanjutan, yang terdiri atas 4 aspek sebagai pilar, yaitu prasarana bisnis, klaster SDM, kelembagaan klaster dan peran pemerintah.
16. Tyas D. Hascaryani et.al, (2011) , meneliti tentang *Metafora Risk And Return* Sebagai Dasar Pengembangan Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) Yang Mandiri, hasil penelitian ini adalah : 1. Resiko yang dihadapi oleh BMT selain resiko keuangan, secara luas dalam bentuk jaminan (goodwill) dan jaminan fasilitas pembiayaan konsumen 2. Return/keuntungan, financial return (*conventional*), secara luas diartikan sebagai loyalitas konsumen, perluasan pasar, dan fungsi sosial dari BMT
17. Sholikha Oktavi K., (2009) , meneliti tentang Analisis faktor-faktor yang Mempengaruhi Pengambilan Pembiayaan Dan Efektivitas Pembiayaan UK Pada LKM Syariah BMT Bina Umat Sejahtera, Jawa Tengah, hasil penelitian memperlihatkan bahwa variabel yang signifikan pengaruhnya terhadap pengambilan pembiayaan adalah biaya peminjaman, jangka waktu angsuran, dan adanya agunan. Variabel yang paling besar pengaruhnya adalah biaya peminjaman. Pendapatan usaha tidak signifikan pengaruhnya terhadap pengambilan pembiayaan usaha kecil di KJKS BMT BUS tergolong cukup efektif.
18. Annual International Conference on Islamic Studies (AICIS) XII , Iain Sunan Ampel Surabaya dalam Conference Proceidingnya tentang Lembaga Keuangan Mikro Syariah Dan Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Di Makassar (Sharia-Based Microfinance Institutions And The Empowerment Of Society Economy in Makassar), menjelaskan bahwa lembaga lembaga keuangan mikro berbasis syariah memiliki peran penting dalam memberi pembiayaan skala kecil untuk mengembangkan usaha kecil dan mikro di Makassar, dimana perbankan mengabaikan memberikan kredit. untuk lebih

meningkatkan layanan BMT, penelitian ini mengakui bahwa pelatihan manajerial sangat dibutuhkan untuk meningkatkan kualitas layanan kepada pelanggan usaha kecil dan mikro. penelitian juga menunjukkan prospek Ekonomi Islam, Keuangan Khusus Syariah, untuk berkembang di masa depan, dalam hal jumlah aset, jumlah usaha yang dilayani oleh BMT, dan jumlah BMT beroperasi di seluruh negeri.

19. Minako Sakai, Kacung Marijan, Policy Briefs, (2008) , meneliti tentang Mendayagunakan Pembiayaan Mikro Islam, penelitian ini menemukan bahwa gerakan BMT telah berkembang sampai saat ini tanpa mendapat banyak dukungan, pengawasan atau pengaturan sistem dari Pemerintah Indonesia. Penelitian ini menemukan keadaan yang lebih beragam sehubungan dengan eksistensi BMT: beberapa BMT berkembang pesat dan terus memperluas bisnisnya sementara beberapa BMT lain terancam bangkrut karena kegagalan para nasabah membayar kembali pinjamannya. Temuan-temuan utama adalah; 1. Sebagian besar BMT dijalankan oleh para pengusaha sosial dengan komitmen kuat untuk membangun keadilan sosial berdasarkan prinsip-prinsip Islam. Kepemimpinan dan komitmen ini sangat mempengaruhi keberhasilan operasi sama halnya dengan keberadaan peraturan-peraturan. 2. Dalam mencapai tujuan keadilan sosial ini, sebagian besar BMT menawarkan tiga macam jasa (pembiayaan usaha kecil, zakat dan program-program kesejahteraan sosial, serta pelatihan bisnis/kewirausahaan) kepada para anggotanya dan masyarakat. Pada dasarnya, BMT-BMT ini merupakan usaha-usaha sosial yang sangat berbeda dengan usaha-usaha yang berorientasi bisnis. 3. Berbagai asosiasi dan lembaga BMT (BMT Center, PINBUK dan asosiasi-asosiasi BMT daerah dan nasional) giat membuat peraturan-peraturan pelaksanaan sendiri dan prosedur operasi yang baku. 4. Kurangnya promosi terhadap jasa-jasa yang ditawarkan BMT secara umum menghambat perkembangan BMT. Hal ini menciptakan persepsi seakan akan BMT adalah organisasi pemberi sumbangan, ini menyebabkan timbulnya permasalahan bagi BMT ketika harus menagih pembayaran kembali pinjaman. 5. Beberapa BMT menjalankan kegiatan bisnis lain. Keberhasilan dan kegagalan bisnis sampingan ini seringkali memberi dampak keuangan terhadap operasi BMT. 6. Operator BMT sangat peduli terhadap promosi nilai-nilai Islam, menawarkan ketrampilan usaha, dan dana yang sangat dibutuhkan untuk jumlah nasabah yang lebih banyak dengan cara-cara yang berkesinambungan. 7. Menghimpun dan memfokuskan modal sosial, menjadi dasar didirikannya BMT. Keberhasilan BMT sangat tergantung pada kualitas kepemimpinan dan kemampuan para pemimpinnya untuk menghasilkan dan mengarahkan modal sosial. 8. BMT-BMT yang berhasil saat ini masih

melibatkan para pendirinya dalam kegiatan operasi sehari-hari. Para pengelola BMT memandang bahwa nilai-nilai Islam sebagai bagian yang penting dalam meningkatkan sumber daya manusianya. 9. Dalam meningkatkan profesionalisme di kalangan para pekerjanya, nilai-nilai yang diambil dari Alqur'an dikaitkan langsung dengan kegiatan operasional. Para pekerja terus menerus diingatkan bahwa mereka harus mempertanggungjawabkan perbuatannya di hadapan Tuhan. BMT-BMT yang berhasil adalah dikarenakan: Eratnya ikatan antar alumni, kedekatan hubungan dengan pesantren dan komunitas Muslim lainnya menjadi modal sosial yang memfasilitasi kemitraan dalam bisnis, dan membuat BMT BMT ini berkembang dengan pesat. Kedua BMT tersebut menjadi mitra para pedagang kecil, serta pedagang dan usaha-usaha kelas menengah. Keduanya mempunyai tim khusus yang mengecek nasabah-nasabah yang berpotensi sebelum menyetujui pinjaman, dan selanjutnya menjembatani pengaturan pinjaman bagi para nasabah yang pinjamannya disetujui. BMT BMT yang sulit berkembang dan jalan di tempat antara lain karena: pengelolanya membuka usaha bisnis lain. Bisnis ecerannya tidak berkembang dan pada saat yang sama pembayaran kembali dari para anggotanya juga mulai menurun, sehingga anggota anggota lain segera menarik dana simpanannya, akhirnya mengakibatkan kebangkrutan BMT. BMT di Jawa Timur, mengalami tunggakan pinjaman karena para peminjamnya tidak mempunyai kemampuan membayar kembali. Kurangnya komitmen para pengelola juga menjadi masalah. Manajer BMT tidak dapat meluangkan waktu yang cukup untuk menjalankan BMT sebagaimana layaknya. Tidak diwajibkan menyediakan jaminan juga menyumbang pada sekaratnya BMT, sehingga, ketika nasabah gagal mengembalikan pinjamannya, BMT tidak dapat melakukan apa-apa untuk menarik pinjamannya. Sebagian BMT, para pengelolanya mendapat pelatihan. Namun, pertumbuhan dan peluang bisnisnya di masa depan terbatas karena enggan memperluas bisnis di luar wilayahnya sebab kekurangan Sumber Daya Manusia.

20. Lukytawati Anggraeni, (2012) , meneliti tentang, Pengembangan Model Alternatif Pembiayaan Syariah bagi Usaha Mikro Kecil Menengah (Studi kasus Pada Baitul Maal Wat Tamwil dan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kabupaten Bogor). Penelitian menemukan bahwa aksesibilitas UMKM terhadap kredit/pembiayaan perbankan formal cukup rendah baik pada responden BMT maupun kontrol. Walaupun responden BMT juga memiliki akses pembiayaan terhadap lembaga keuangan formal konvensional, namun keterbatasan akses terlihat dari rendahnya jumlah kredit yang dapat diperoleh. Baik pada responden BMT maupun responden kontrol, terdapat indikasi bahwa BMT masih menjadi komplementer lembaga keuangan konvensional.

Sebagian besar responden BMT mendapatkan kredit mikro (kurang dari Rp 5 juta rupiah) untuk modal kerja maupun investasi. Sebagian besar menggunakan model pembiayaan syariah murabahah dan ijarah untuk kontrak pembiayaan.

21. Aam S. Rusdiana Diana & Abrista Devi (2012) , meneliti tentang *Aplikasi Metode Analytic Network Process (ANP) Untuk Mengurai Problem Pengembangan Baitul Maal Wat-Tamwil (BMT) Di Indonesia*, menemukan bahwa permasalahan dalam pengembangan BMT di Indonesia terdiri dari 4 aspek penting yaitu: SDM, teknis, aspek legal/struktural, dan aspek pasar/komunal. Penguraian aspek masalah secara keseluruhan menghasilkan urutan prioritas: 1) Kurangnya dukungan hukum; 2) Pengawasan dan pembinaan yang lemah; 3) Tidak adanya lembaga penjamin simpanan (LPS); 4) Lemahnya pemahaman SDM dan 5) Persaingan.
22. Jumhur (2009), dalam Jurnal Bisnis dan Ekonomi, meneliti tentang Analisis Permintaan Kredit Modal Kerja Usaha Kecil Di Kota Pontianak (Studi Kasus Permintaan Modal Kerja Usaha Kecil Sektor Perdagangan Dari BMT), penelitian ini menemukan bahwa, makin tinggi jumlah aset yang dimiliki usaha kecil sektor perdagangan di kota Pontianak maka keperluan terhadap modal kerjanya juga semakin meningkat. Tingkat keuntungan perbulan yang diperoleh usaha kecil sektor perdagangan berpengaruh positif terhadap permintaan modal kerja, tetapi tidak signifikan terhadap probabilitas permintaan modal kerja dari BMT. Rasio bagi hasil yang diterapkan oleh BMT berpengaruh negatif terhadap probabilitas usaha kecil meminjam modal kerja dari BMT, karena rasio bagi hasil merupakan biaya penggunaan dana oleh nasabah peminjam yang harus dikembalikan. Tingkat bunga di bank umum berpengaruh signifikan dan positif terhadap probabilitas usaha kecil meminjam modal kerja dari BMT.
23. Bayu Taufiq, Gunawan Baharuddin, (2012) , meneliti tentang *Governing Baitul Maal towards 2020; Issues and Challenges: Indonesia Experiences Tazkia University College of Islamic Economic*. Baitul Maal biasanya dikenal sebagai salah satu lembaga keuangan dalam Islam. Hal ini benar karena saat ini peran Baitul Maal lebih menonjol dalam hal memberikan bantuan dan kontribusi untuk mengurangi kemiskinan di negara Muslim. BMT merupakan lembaga keuangan mikro syariah dengan badan hukum adalah lembaga keuangan koperasi yang mampu menyentuh dasar pembangunan ekonomi masyarakat. Keberadaan BMT akan membantu pertumbuhan ekonomi bagi orang-orang yang tidak mampu disentuh oleh lembaga keuangan lainnya.

24. Muhammad Syafii Antonio, (2011) , meneliti tentang *Islamic Microfinance Initiatives To Enhance Small And Medium Enterprises In Indonesia, From Historical Overview To Contemporary Situation*, Studi ini berpendapat bahwa inisiatif keuangan mikro syariah di Indonesia bisa mewakili alternatif sumber pembiayaan bagi UKM, menemukan bahwa Kredit disalurkan ke UKM memiliki risiko minimal dan memiliki kinerja yang lebih baik dibandingkan dengan perusahaan yang lebih besar. Namun, meskipun memiliki peran penting, UKM benar-benar memiliki masalah serius terutama yang terkait dengan kemampuan mereka dalam mengakses lembaga keuangan formal. Studi ini menyimpulkan dengan mengidentifikasi hubungan potensial antara pemain dalam keuangan mikro Islam dan menyoroti beberapa poin penting dalam kegiatan mereka. Meskipun keberhasilan mereka, UKM mengalami kesulitan dalam memperoleh layanan pembiayaan dari lembaga keuangan formal. Namun, keterbatasan ini dapat dipenuhi oleh keberadaan BMT. Studi ini membuktikan bahwa BMT memiliki kesempatan untuk menutupi layanan pembiayaan usaha UKM. Terlepas dari kontribusi positif mereka, BMT memiliki beberapa kekurangan yang perlu dikelola dengan benar dalam rangka meningkatkan layanan mereka dan mengembangkan kinerja UKM. Masalah koordinasi antara lembaga keuangan Islam lainnya adalah masalah utama lain yang harus dipertimbangkan secara serius. Masalah ini dapat didekati dengan memperkenalkan atau memulai skema keuangan Islam untuk perusahaan UKM sehingga mereka dapat menegakkan sinergi strategis yang kuat antara industri perbankan syariah dan program nasional.Mba
25. Agwu et.al., (2014) , meneliti tentang *Issues, Challenges and Prospects of Small and Medium Scale Enterprises (SMEs) in Port-Harcourt City, Nigeria*, hasil dari analisis data menunjukkan bahwa rendahnya pembiayaan, infrastruktur sosial yang tidak memadai, kurangnya keterampilan manajerial dan perpajakan yang beragam adalah tantangan utama yang dihadapi UMKM di Port-Harcourt City, sehingga dianjurkan: pemberian pinjaman lunak untuk pelaku UMKM, penjaminan pemerintah terhadap pinjaman jangka panjang bagi UMKM, pembentukan lembaga pendanaan UMKM, kemitraan sektor publik/ swasta dalam penyediaan infrastruktur, peningkatan kapasitas pelaku UMKM dan pemberian insentif pajak untuk pelaku UMKM.
26. Tambunan, Tulus,(2007) , meneliti tentang *Entrepreneurship Development: SMES In Indonesia*. Studi ini menguji pengembangan UKM saat ini di Indonesia, tulisan ini dilakukan dengan beberapa fakta yang menarik, pertama bahwa UKM di Indonesia karena jumlahnya lebih 90% dari seluruh perusahaan di luar sektor pertanian, dan karenanya sebagai sumber

penyerapan tenaga kerja terbesar, kedua representasi pengusaha wanita yang masih rendah, ketiga pengusaha wanita memiliki pendidikan yang lebih rendah daripada pengusaha pria keempat kelemahan utama yang diperlihatkan UKM adalah rendahnya modal kerja dan hambatan pemasaran. Yang terakhir kebanyakan penelitian yang ada menyarankan bahwa perlu program pemerintah yang efektif untuk mendukung program pengembangan UKM yang masih kecil. Penelitian ini menunjukkan bahwa dalam upaya yang dilakukan secara nasional untuk mengembangkan daya saing pewirausaha, pemilik UKM harus diberikan prioritas utama bagi mereka yang memiliki pengalaman sebelumnya dalam menjalankan usaha atau untuk mereka yang dapat berlangsung hidup dalam persaingan pasar dan berfokus kepada modernisasi promosi, membangun kapasitas dan memperbesar ukuran usaha. Knowledge

27. Management Research & Practice, (2010), meneliti tentang *Knowledge governance within clusters, the case of small firms*, hasil penelitian ini menunjukkan bahwa, membangun dan mengenali basis pengetahuan umum tampaknya menjadi prasyarat agar identifikasi pengetahuan eksternal dan proses akuisisi berlangsung. Peran aktif yang dimainkan oleh pemerintahan juga tampaknya lebih efisien daripada broker, peneliti membahas hasil tersebut dan implikasinya terhadap pembuat kebijakan dan anggota klaster.
28. Sakur, (2011) , meneliti tentang Kajian Faktor-Faktor yang Mendukung Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah: Studi Kasus di Kota Surakarta, dengan sampel sebanyak 56 UMKM di Kota Surakarta menemukan bahwa UMKM belum memanfaatkan secara maksimal dana yang tersedia untuk mengelola struktur modal untuk meningkatkan kinerja mereka. Ini akibat kurangnya kontrol dan bimbingan dari pihak ketiga (kreditur atau penyerta modal). UMKM juga perlu meningkatkan kemampuan adaptasi terhadap lingkungan bisnis yang dinamis yang berdampak negatif terhadap perkembangan UMKM. Sebuah strategi bisnis yang lebih baik dan tepat dibutuhkan untuk meningkatkan kinerja UMKM. Kurangnya Kemampuan UMKM dalam Manajemen Sumber Daya agar lebih efektif dan efisien menjadi masalah menonjol untuk mengembangkan UMKM. Dukungan dari pemerintah masih tidak menunjukkan dampak positif. Beberapa faktor yang mungkin termasuk dukungan yang diberikan atau disediakan tersebar tidak merata, dengan target improper, penghentian, atau hanya sebagian bantuan.
29. Nicholas Burger, et.al. (2015) , meneliti tentang *Reforming Policies For Small And Medium Sized Enterprises in Indonesia*, menemukan bahwa

pemerintah Indonesia telah berusaha membantu UKM melalui program program, seperti kredit bersubsidi, toko pelayanan terpadu (*one-stop shops*), menurunkan biaya pendaftaran usaha dan pameran dagang yang disponsori pemerintah. Namun, hanya ada sedikit bukti tentang seberapa efektif program ini atau cara untuk meningkatkan kebijakan pemerintah membantu UKM. Wawancara terstruktur terhadap 192 perusahaan pada lima provinsi di Indonesia untuk menyelidiki kendala yang dihadapi perusahaan dan bagaimana program yang ada dapat membantu atau tidak dalam mengurangi hambatan-hambatan tersebut, merekomendasikan kebijakan yang ditargetkan pada pemerintah dan pemangku kepentingan lainnya, dengan fokus pada pentingnya kredit dan pada kebutuhan untuk menghilangkan hambatan informasi. Rekomendasi tindakan kebijakan, untuk mendukung UKM dalam mengakses kredit antara lain adalah bahwa Pemerintah seharusnya benar-benar meninjau tujuan, desain, efektivitas dan implementasi program pinjaman yang ada untuk UKM. Perusahaan mikro yang sangat kecil harus ditawarkan pinjaman terutama oleh lembaga pinjaman keuangan mikro yang berpengalaman dalam menawarkan kontrak pinjaman non-tradisional, seperti pinjaman kelompok, pinjaman "teaser" (di mana jumlah pinjaman yang ditawarkan awalnya kecil, kemudian ditawarkan jumlah yang lebih besar, terhadap yang melakukan pembayaran pinjamannya), atau insentif yang dinamis di mana yang berhasil melakukan pembayaran kembali, dikenakan suku bunga yang lebih rendah di masa depan. Pinjaman sedemikian sangat membantu dalam mengatasi masalah masalah yang mengarah pada pemberian kredit bagi perusahaan kecil. Program program Pinjaman, baik untuk perusahaan mikro dan UKM yang berorientasi pada pertumbuhan, mungkin lebih efektif jika mereka digabungkan dengan program pendidikan dan manajemen bisnis keuangan untuk membantu pengusaha belajar tentang menjaga catatan yang lebih baik, mengelola persediaan mereka dan berkomitmen untuk membayar pinjaman. Pemerintah akan mendapat manfaat dari evaluasi kuantitatif Program kredit Usaha Rakyat untuk memandu reformasi ini dan Program kredit lainnya. Selain reformasi program pinjaman UKM khusus, pemerintah harus hati-hati meninjau pendekatan untuk mengawasi sektor perbankan yang lebih luas untuk mengatasi dan peraturan reformasi yang mengarah pada struktur pasar yang tidak efisien dan perilaku yang dapat menciptakan hambatan masuk ke dalam pinjaman bank. UKM harus mampu menyajikan alternatif sumber agunan untuk mengajukan pinjaman. Ada sumber agunan, seperti kepemilikan properti, dapat diperkuat dengan memperjelas hak milik dan mengurangi variasi regional karena sistem hak milik yang berbeda. mekanisme alternatif untuk mengamankan pinjaman dapat mencakup

penyelesaian sertifikat, kursus pelatihan manajerial (misalnya, program dalam pengembangan bisnis, pelatihan untuk membangun rencana bisnis yang canggih) atau agunan aliran pendapatan. Suku bunga yang lebih rendah, dibayar dalam jangka waktu yang lama juga harus dipertimbangkan. Sektor publik dan swasta telah menggunakan beberapa metode dalam mendefinisikan perusahaan memenuhi syarat sebagai "kecil dan menengah" dan pengelompokan perusahaan dalam klasifikasi UKM. Meskipun studi ini tidak berniat untuk menyelaraskan berbagai definisi tersebut, akan sangat membantu untuk menjelaskan bagaimana definisi ini bervariasi, karena klasifikasi UKM mempengaruhi penargetan dan efektivitas kebijakan dan program pemerintah. Definisi UKM yang berlaku di Indonesia, menunjukkan variasi antar entitas yang mendukung atau menganalisis perusahaan kecil. Definisi UKM yang berbeda berarti bahwa yang disebut kebijakan "UKM" dapat diaplikasikan untuk kelompok perusahaan yang berbeda, dan tidak semua perusahaan "kecil" akan memiliki akses ke semua kebijakan. Banyak UMKM, khususnya yang terkecil (mikro) mungkin bukan berorientasi pertumbuhan, seharusnya pejabat dan kebijakan kebijakan pemerintah harus membuat target untuk UMKM yang berorientasi pertumbuhan Sementara dalam menghilangkan tumpang tindih antar tanggung jawab pemerintah (pusat dan daerah) dalam hal mendukung UMKM, perlu dibuat kebijakan dan sumber keuangan, yang mendukung komunikasi dan koordinasi yang lebih baik (lokal dan nasional), untuk dapat mengurangi hambatan bagi UMKM dalam melaksanakan program-program dan kebijakan kebijakan pemerintah yang lebih baik.

30. Paul Matgett, Charles H. Belanger and Joan Mout (2005) , meneliti tentang Investigate The Integration Between Research Findings Produced At The University And Community College Levels And Local SMEs (Small And Medium Enterprises) as it Impacts Regional Innovation Systems and in Particular The Prospect of Cluster Formation menemukan bahwa adanya efek positif yang kuat telah terlihat di mana hubungan dekat yang ada antara penelitian pendidikan dan UKM, dan kolaborasi tersebut telah berhasil dibina di banyak negara untuk kemajuan sistem inovasi daerah. Banyak negara-negara industri memiliki satu atau lebih level kebijakan kreatif yang digunakan untuk memulai dan mengembangkan sistem inovasi mereka. Pada tingkat regional sistem inovasi ini, bila dikaitkan dengan banyak pihak dan dana pemerintah yang stabil, dapat diperluas terhadap kluster industri. Dimensi yang paling diinginkan oleh universitas, dengan lima dari enam berurusan dengan mengintegrasikan diri dalam komunitas bisnis atau mengkomersilkan temuan mereka melalui kolaborasi. Secara keseluruhan, ada suatu indikasi yang kuat bahwa Universitas dan Perguruan Tinggi

berlomba-lomba untuk menempati peran yang lebih besar dalam pembangunan ekonomi daerah mereka. Komunitas bisnis menunjukkan secara paralel dekat dengan lembaga pendidikan tinggi, dengan lima faktor pertama yang diinginkan menjadi sama. Khususnya untuk komunitas bisnis adalah keinginan menyatakan untuk mendapatkan dukungan finansial dari sumber federal dan provinsi. Untuk mencapai hubungan yang produktif dengan para peneliti universitas/ perguruan tinggi. Secara keseluruhan, baik pendidikan tinggi dan bisnis lokal memahami perubahan yang harus dilaksanakan dalam rangka meningkatkan inovasi dalam ekonomi mereka. Jenis kesepakatan bisa menyediakan platform bersama untuk melobi dana yang lebih besar. Universitas percaya bahwa ilmu terapan, sumber daya alam, dan ilmu fisika adalah pemain utama. Penelitian menunjukkan, adanya hubungan antara sumber daya alam, ilmu lingkungan dan logam menjadi bagian dari industri tunggal, misalnya pertambangan.

31. Daniel Agyapong, (2010), *meneliti tentang Micro, Small and Medium Enterprises' Activities, Income Level and Poverty Reduction in Ghana*, makalah ini mengulas literatur tentang pentingnya UMKM untuk pembangunan ekonomi dan pengentasan kemiskinan. Dua pandangan berbeda dari UMKM, pro-UMKM dan anti-UMKM, telah diidentifikasi dalam literatur. Sedangkan pro-UMKM percaya pada peran penting yang dimainkan oleh usaha kecil terhadap kemakmuran ekonomi suatu negara, anti-UMKM adalah dari pandangan bahwa organisasi yang lebih besar memainkan peran yang cukup signifikan dibandingkan UMKM. Namun, dari ulasan literatur usaha kecil memainkan peran kunci dalam penciptaan pekerjaan (kerja terutama perempuan), berkontribusi terhadap pendapatan pajak, ekspor dan impor, memfasilitasi distribusi barang, kontribusi terhadap pembangunan sumber daya manusia dan tempat lahirnya inovasi dan kewirausahaan. UMKM di Ghana ditemukan di bidang pertanian, perikanan, pertambangan skala kecil, restoran, pengolahan makanan dan layanan lainnya. Dianjurkan agar pemerintah dan pembuat kebijakan untuk lembaga dukungan kredit yang layak dan layanan dukungan bisnis non-keuangan untuk membantu UMKM tumbuh berkembang.
32. Asghar Afshar Jahanshahi, et. al. (2011) March 10, Volume 6, Issue 1, *meneliti tentang The Relationship between Government Policy and the Growth of Entrepreneurship in the Micro, Small & Medium Enterprises of India*, *Journal of Technology Management & Innovation*. Dengan sejarah yang mengesankan kebijakan pengembangan usaha kecil, pada masa setelah kemerdekaan, UMKM di India mendominasi skenario industri melalui kontribusinya terhadap penciptaan lapangan kerja dan pendapatan, juga

sebagai upaya menanggulangi masalah kesenjangan antar daerah. Kebijakan di bidang kewirausahaan adalah kompleks dan berantakan. Banyak bidang kebijakan pemerintah mempengaruhi tingkat aktivitas kewirausahaan - kebijakan regulasi, kebijakan perdagangan, kebijakan pasar tenaga kerja, kebijakan pembangunan daerah, kebijakan sosial, dan bahkan kebijakan gender. Ini berarti Pemerintah harus mengadopsi struktur yang lebih horisontal untuk mengembangkan dan menerapkan pendekatan kebijakan terpadu. Campuran pilihan kebijakan akan tergantung pada sejumlah faktor, termasuk sikap yang berlaku dari populasi terhadap kewirausahaan, struktur angkatan kerja, ukuran dan peran pemerintah, prevalensi tingkat yang ada aktivitas kewirausahaan dan UMKM yang ada. Hal ini perlu bagi Pemerintah untuk memiliki kebijakan dalam mendorong pertumbuhan UMKM lokal, karena dapat membantu secara langsung untuk mengurangi kemiskinan dengan menaikkan tingkat pendapatan dan menciptakan lapangan kerja.

33. Hernan "Banjo" G;Lindsay, V al;Ashill,Nicholas (2008) , meneliti tentang Institutional Analysis of Strategic Choice of Micro, Small, and Medium Entreprises. Studi ini menghadirkan suatu konsep framework yang menunjukkan institusi formal dan informal dan hubungannya dengan pemilihan strategi Usaha Mikro Kecil dan Menengah pada suatu negara berkembang. Penelitian memusatkan perhatian bagaimana suatu institusi pada tingkat negara bagian mempengaruhi orientasi strategi UMKM pada banyak negara berkembang di ASIA yang sedang menjalani desentralisasi dimana otoritas pemerintah sub-nasional diberikan kekuasaan yang lebih dibidang politik, ekonomi, fiskal dan administratif, selanjutnya untuk memberi wawasan lebih luas tentang faktor penentu lingkungan (kelembagaan) - pilihan (strategis) organisasi. Minimalisasi biaya transaksi sebagaimana adanya ketidakpastian melalui institusi formal memainkan peran utama dalam mendukung pertumbuhan wirausaha UMKM. Dukungan sosio-kultur yang diberikan oleh lembaga-lembaga informal penting turut melengkapi pemandangan dengan mana aktivitas produktif wirausaha akan berlangsung. Tujuan akhir kegiatan operasional perusahaan adalah untuk merealisasikan tujuan berupa tujuan hakiki sampai nilai keuangan. Tantangannya adalah untuk merealisasikan hal tersebut, jika lingkungan institusional kondusif terhadap sikap strategic wirausaha akan memberi hasil yang lebih baik dan keberlanjutan terhadap kinerja UMKM.
34. Gendut Sukarno, (2009) , meneliti tentang Meningkatkan Kinerja Pemasaran UMKM Melalui Peran Lingkungan, Inovasi Produk Dan Kreatifitas Strategi Pemasaran. Penelitian 100 produsen UMKM tas dan koper di Kendensari, Tanggulangin-Sidoarjo menemukan bahwa lingkungan tidak berpengaruh

signifikan terhadap inovasi produk, tetapi lingkungan memiliki efek positif yang signifikan terhadap strategi pemasaran yang kreatif, sedangkan strategi pemasaran yang kreatif tidak berpengaruh signifikan terhadap kinerja pemasaran dan inovasi produk berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja pemasaran.

35. Tambunan tulus (2005), Journal Of Small Business Management, April 2005, 43,2, Banking Information Source, P. 138-154, meneliti tentang Promoting Small and Medium Enterprises With a Cluster Approach, a Policy Experience From Indonesia, studi ini menemukan bahwa dalam banyak kasus, kebijakan pengembangan tidak begitu sukses, dalam arti kegagalan dapat ditandai dari fakta bahwa satu atau banyak faktor kritis untuk kesuksesan pengembangan kluster usaha kecil dan menengah tidak ada atau tidak dilakukan secara benar. Dengan mengabaikan jaringan kluster terhadap pasar adalah satu alasan utama kegagalan. Prasyarat Kesuksesan pengembangan kluster adalah potensi kluster untuk mengakses pengembangan pasar apakah domestik atau pasar luar negeri.
36. Robert M. Morgan and Shelby D. Hunt (1994) , meneliti tentang The Commitment-Trust Theory of Relationship Marketing, kebanyakan teori hubungan pemasaran (*relationship marketing*) menekankan peran kepercayaan dan komitmen dalam mempengaruhi hasil kinerja; Namun, meta analisis terbaru menunjukkan bahwa mekanisme mediasi lain di tempat kerja. Data dari dua studi-eksperimen laboratorium dan survey yang panjang di lapangan menunjukkan bahwa rasa syukur sebagai menengahi pengaruh investasi *Relationship Marketing* terhadap kinerja. Secara khusus, investasi *Relationship Marketing* menghasilkan perasaan syukur dalam jangka pendek yang mendorong manfaat kinerja jangka panjang berdasarkan perilaku timbal balik-syukur tersebut. Para penulis mengidentifikasi serangkaian faktor manajerial yang relevan dan menguji kekuatan mereka untuk mengubah persepsi pelanggan yang melakukan investasi melalui konsep *Relationship Marketing* dengan meningkatkan rasa syukur pelanggan, yang dapat membuat program *Relationship Marketing* yang lebih efektif. Secara keseluruhan, penelitian empiris menunjukkan bahwa rasa syukur memainkan peran penting dalam memahami bagaimana investasi *Relationship Marketing* meningkatkan pembelian, pertumbuhan penjualan, dan pangsa.
37. Robert W. Palmatier, et al. (2009) , meneliti tentang The Role of Customer Gratitude in Relationship Marketing, kebanyakan teori *Relationship Marketing* menekankan peran kepercayaan dan komitmen dalam mempengaruhi hasil kinerja; Namun, meta-analisis terbaru menunjukkan

bahwa mekanisme mediasi lain di tempat kerja. Data dari dua studi eksperimen laboratorium dan survey yang panjang di lapangan menunjukkan bahwa rasa syukur yang juga menengahi pengaruh investasi Relationship Marketing terhadap kinerja. Secara khusus, investasi Relationship Marketing menghasilkan perasaan syukur jangka pendek yang mendorong manfaat kinerja jangka panjang berdasarkan perilaku timbal balik-syukur tersebut. Para penulis mengidentifikasi serangkaian faktor manajerial yang relevan dan menguji kekuatan mereka untuk mengubah persepsi investasi pelanggan Relationship Marketing untuk meningkatkan rasa syukur pelanggan, yang dapat membuat program Relationship Marketing yang lebih efektif. Secara keseluruhan, penelitian empiris menunjukkan bahwa rasa syukur memainkan peran penting dalam memahami bagaimana investasi Relationship Marketing meningkatkan pembelian, pertumbuhan penjualan, dan pangsa.

38. Muhammad Azam Roomi, (2010) , meneliti tentang An analysis of marketing programmes adopted by regional Small and Medium Sized Enterprises, analisis data menunjukkan perbedaan yang signifikan antara efektivitas pemasaran dirasakan mereka dibandingkan dengan praktik yang sebenarnya mereka rekam pada saat wawancara. Secara signifikan , mereka gagal untuk memahami mengapa kampanye promosi tidak mendatangkan hasil karena mereka secara rutin tidak menggunakan kontrol dan prosedur yang tepat. UKM percaya bahwa mereka sepenuhnya sadar efektivitas kegiatan pemasaran mereka, melalui eksplorasi lebih lanjut; Bukti mengungkapkan bahwa mereka gagal untuk melakukan ulasan prosedur yang cukup , dan dalam kasus yang ekstrim prosedur ini adalah tidak ada. Sebuah korelasi langsung juga disaksikan antara ukuran perusahaan dan penerapan pemasaran yang efektifStevia Septian et.al., (2013) , meneliti tentang Pengaruh Entrepreneurial Marketing dan Kebijakan Pemerintah terhadap Daya Saing Industri Alas Kaki
39. di Bogor, menemukan bahwa variabel pemasaran kewirausahaan mempunyai pengaruh positif terhadap daya saing industri kecil alas kaki di Bogor, sementara variabel kebijakan pemerintah mempunyai pengaruh tidak langsung terhadap daya saing industri kecil melalui variabel pemasaran kewirausahaan.
40. Ernani Hadiyati (2009) , meneliti tentang Kajian Pendekatan Pemasaran Kewirausahaan dan Kinerja Penjualan Usaha Kecil. Penelitian dilakukan pada industri kecil chip dan tempe di Malang, ditemukan bahwa, pertama, variabel pemasaran kewirausahaan yang meliputi konsep, strategi, metode dan intelijen pasar secara simultan mempengaruhi kinerja penjualan. Kedua,

variabel meliputi konsep pemasaran kewirausahaan, strategi, metode dan intelijen pasar sebagian berpengaruh pada kinerja penjualan. Ketiga, strategi adalah variabel pemasaran kewirausahaan yang mempengaruhi sebagian besar kinerja penjualan.

41. Adel Varghese, Oxport University Press, (2005) , meneliti tentang Bank Moneylender Linkage as an Alternative to bank competition in Rural Credit Markets. Studi ini mengusulkan metode baru di mana bank dan rentenir dapat menjadi link di pasar kredit pedesaan. Bank dan rentenir, dua dari pemberi pinjaman utama di pasar kredit pedesaan, berbeda dalam informasi mereka pada peminjam dan biaya dana. Karena keterbatasan informasi, bank harus menyangkal pinjaman lebih lanjut untuk peminjam yang tidak dapat membayar jumlah tertentu. Dalam hal tersebut, peminjam memperoleh pinjaman dari rentenir, membayar bank, dan memiliki akses berkelanjutan. Kemudian dievaluasi kondisi di mana hubungan tersebut akan lebih kepada kompetisi perbankan dan menemukan bahwa linkage yang mendominasi untuk berbagai parameter. Sebagai usulan baru untuk meliberalisasi perbankan di India, untuk memperkenalkan persaingan perbankan di pasar kredit pedesaan dan memberikan alternatif tersebut.
42. Badr El Din A. Ibrahim, (2006) ", meneliti tentang "The “missing links” between Islamic development objectives and the current practice of Islamic banking – the experience of the Sudanese Islamic banks (SIBs)". Banyak indikator perbankan di Sudan menunjukkan adanya kelemahan pada sektor keuangan dan likuiditas keuangan, kepercayaan rendah dalam sistem perbankan, dan kinerja kredit yang rendah. Bank juga ditandai dengan tanda-tanda tidak berkembang, ketimpangan regional dari distribusi cabang, penggunaan mode penjualan; merata, jangka pendek dan distribusi investasi yang bias sektor modern, pangsa giro tinggi dan kekurangan dana jangka panjang.
43. Habib Ahmed, (2002), meneliti tentang an Analytical Study Of Islamic Microfinance Institutions. Penelitian ini Menemukan Bukti empiris dari tiga LKM Islam di Bangladesh, secara umum, mendukung beberapa pernyataan teoritis. Studi kasus, mengungkapkan bahwa LKM Islam belum menyentuh beberapa sumber pendanaan, mereka juga tidak menggunakan berbagai instrumen keuangan dalam operasi mereka.
44. A.Oseni, M. Kabir Hassan and Dorsaf, (2013) , meneliti tentang An Islamic Finance Model for The Small and Medium Sized Enterprises in France, menemukan bahwa alternatif kredibel untuk UKM di Prancis dengan pembiayaan berbasis agunan model bisnis yang etis, UKM Islam dan model

keuangan mikro diharapkan mendorong inovasi dan keberlanjutan bagi pelaku ekonomi kecil. Walaupun pinjaman tetap UKM "bersumber utama pembiayaan, bank memerlukan jaminan yang lebih dari pengusaha, saat ini bank menyediakan pembiayaan lebih rendah dibandingkan dengan periode sebelum krisis keuangan. Dalam konteks terjadi kesulitan keuangan untuk UKM, model alternatif pembiayaan seperti produk keuangan Islam didasarkan pada berbagi laba rugi telah meningkatkan minat banyak negara Eropa. Disamping berfokus kepada isu-isu ekonomi-hukum yang mendasari setiap proposal tersebut, paper ini mempertimbangkan kelayakan modal ventura Islam sebagai alternatif yang kredibel pada pinjaman bank untuk UKM dalam kerangka hukum dan peraturan Perancis yang ada.

45. Ali Aslan Gümüşay, (2015) , meneliti tentang Entrepreneurship from an Islamic Perspective, menjelaskan bahwa peran agama dalam kewirausahaan dan manajemen secara lebih luas jarang dilakukan. penelitian (Entrepreneurship from an Islamic Perspective / EIP) ini didasarkan pada tiga pilar yang saling berhubungan : kewirausahaan, sosial-ekonomi / etika, dan religio-spiritual. Kami menjelaskan bagaimana Islam membentuk kewirausahaan tersebut di tingkat mikro, meso, dan makro, menunjukkan bagaimana Islam dapat dianggap sebagai kewirausahaan agama dalam arti bahwa hal itu memungkinkan dan mendorong kegiatan kewirausahaan. EIP mempengaruhi tingkat analisis mikro, meso, dan makro dalam berbagai macam cara dengan membentuk individu, organisasi dan berbagai lembaga seperti negara dan pasar. Kompleksitas ini perlu dimasukkan ke dalam model holistik yang menghasilkan kekayaan yang jelas sementara tidak mengabaikan nilai parsimoni. Bahkan, Islam itu sendiri dapat dianalisis dalam hal karakter kewirausahaan. Kedua proses dan konten interpretatif yang dapat disebut kewirausahaan. Ijtihad memungkinkan penalaran kritis dan kontekstualisasi. Penekanan pada kerja keras dan pelarangan bunga, misalnya, memperkuat kegiatan kewirausahaan. Penelitian tentang EIP masih sedikit dan perlu dimasukkan ke dalam mainstream penelitian manajemen dan kewirausahaan yang antara lain berhubungan dengan strategi, sumber daya manusia, keuangan dan teori organisasi. Daripada mengislamisasi semacam pengetahuan Barat, pengetahuan perlu secara kontekstual kritis. Dalam penelitian ini, peneliti bertujuan untuk mengidentifikasi fitur positif dan hubungan mereka dengan keberhasilan pengusaha di Kelantan dan Selangor dalam hal nilai-nilai Islam studi practice dilakukan pada 200 responden di Kelantan dan Selangor. Melalui analisis korelasi, karakteristik diamati memiliki hubungan yang signifikan dengan keberhasilan pengusaha kecil. Semua variabel kunci memiliki hubungan yang signifikan dengan keberhasilan pengusaha termasuk jenis produk dan pendidikan. Analisis

regresi berganda menunjukkan bahwa karakteristik pengusaha kecil memiliki pengaruh positif pada keberhasilan. Hasil penelitian juga menunjukkan bahwa interaksi karakteristik pengusaha dengan nilai-nilai Islam memiliki korelasi positif dengan sukses. Temuan juga menunjukkan bahwa variabel karakteristik kewirausahaan memiliki hubungan positif dengan praktik nilai-nilai dan keberhasilan Islam. Ini berarti bahwa variabel-variabel ini terhubung satu sama lain dan mencapai tingkat signifikansi tinggi. Diantara faktor-faktor utama yang mengarah, pengusaha sukses dan keuntungan dalam bisnis adalah karena kerja keras dan pelaksanaan bisnis sesuai dengan etika Islam. Hal ini jelas bahwa keberhasilan UKM tergantung pada karakteristik pengusaha dan praktik nilai-nilai Islam yang dilakukan oleh para pengusaha. Mudah-mudahan di masa depan, lebih banyak penelitian UKM mengaitkan dengan praktik nilai-nilai moral dalam mencapai kesuksesan akan dilakukan dan dilihat dari sudut yang lebih luas dalam hal pengaruh demografi dan bantuan dari pemerintah

46. Muhammad Azam Roomi (2009) , meneliti tentang *Women-Owned Small and Medium Enterprises in England, Analysis of Factors Influencing the Growth Process*, penelitian menunjukkan bahwa sebagian besar tidak memilih untuk mengembangkan bisnis yang berorientasi pada pertumbuhan, memilih penggantinya yang kecil, yang non-scalable, bisnis berfokus lokal menyediakan pelayanan atau yang beroperasi di industri berteknologi rendah. Wanita yang berorientasi pada pertumbuhan tampaknya terhambat karena kurangnya akses ke, dan kontrol atas sumber daya seperti, modal, tempat usaha, informasi dan teknologi, sarana produksi, perawatan anak yang tepat, kualifikasi, pengalaman, fasilitas pelatihan dan bantuan yang sesuai dari lembaga pengembangan bisnis. Akumulasi non-efektif dan penggunaan modal sosial menghalangi akses ke lingkaran pengambilan keputusan yang tepat, dan membatasi kemungkinan mengakses sumber daya kritis manajemen dan pembiayaan, khususnya melalui industri modal ventura.
47. Romi, Muhammad Azam (2013) , meneliti tentang *Entrepreneurial Capital, Social Values and Islamic Traditions: Exploring the Growth of Women-Owned Enterprises in Pakistan*. Penelitiannya berusaha untuk mengeksplorasi variabel yang berkontribusi terhadap pertumbuhan perusahaan yang dimiliki perempuan di Republik Islam Pakistan, mengkonfirmasi bahwa sumber pribadi dan modal sosial memiliki peran yang signifikan dalam pertumbuhan bisnis mereka. Selanjutnya, dukungan moral dari keluarga dekat, kebebasan mobilitas dan diizinkan untuk bertemu dengan laki-laki memainkan peran penting dalam pertumbuhan penjualan dan pengusaha perempuan di negara Islam seperti Pakistan.

48. Ahmad rafiki Khalid Mohamed Alkhalifa & Imam, (2014) , meneliti tentang *Islamic Human Capital and Firm Performance: An Evidence of Small and Medium Enterprises in Bahrain*, studi ini membahas tentang konsep modal manusia dalam perspektif Islam dan hubungannya dengan kinerja perusahaan. Ada penekanan dari prinsip-prinsip Islam pada setiap variabel modal manusia yang dikenal baik dalam pandangan konvensional. pemilik-manajer Muslim tampaknya mengabaikan dan melupakan pentingnya dan elemen berharga dari modal manusia Islam dimana mereka jarang mengadopsi dalam operasi bisnis mereka. Empat variabel pengalaman, motivasi, pelatihan bisnis dan pendidikan diuji menggunakan analisis regresi berganda dalam kaitannya dengan kinerja perusahaan. Pendekatan penelitian adalah positivisme berbasis bukti dan mempekerjakan hipotesis deduktif metode pengujian kuantitatif. Ukuran sampel (N) adalah 140 Muslims'owner-manajer usaha kecil dan menengah secara acak dari Bahrain ditemukan bahwa tiga variabel pengalaman, motivasi dan pelatihan yang memiliki hubungan yang signifikan dengan pertumbuhan perusahaan, sedangkan variabel yang lain (pendidikan) memiliki hubungan tidak signifikan.
49. J. Bus Ethics, (2015) , meneliti tentang *How Islamic Business Ethics Impact Women Entrepreneurs: Insights from Four Arab Middle Eastern Countries*. Hasilnya menggambarkan bagaimana pengusaha perempuan Muslim menjadi (falah) dengan baik dalam hidup dan unggul (Itqan) dalam menjalankan bisnis mereka. Para pengusaha Muslim perempuan berpegang pada nilai-nilai yang berhubungan dengan pekerjaan Islam yang baik dan kerja keras (amal salih), kejujuran dan kebenaran (sidik dan amanah), keadilan dan keadilan (haqq dan adl), dan kebajikan (Ihsaan) dan dianggap sebagai instrumen mental untuk kelangsungan hidup dan keberhasilan perusahaan mereka.
50. Rangamiztousi, et.al. (2012) , meneliti tentang *Identifying Barriers of Knowledge Sharing in Malaysian Small and Medium Sized Enterprises (SMEs)*. Studi menunjukkan bahwa ada banyak hambatan untuk Knowledge Sharing (KS). Secara individu hambatan berbagi pengetahuan paling signifikan telah dibuktikan oleh waktu dan usaha, diikuti oleh manfaat *reciprocity* /timbal balik, kemudian kurangnya kepercayaan dan terakhir hambatan hirarki dan posisi yang paling efektif pada berbagi pengetahuan antara karyawan. Setelah ini, hambatan paling signifikan yang terbukti adalah hambatan struktur organisasi, diikuti oleh imbalan ekstrinsik, pelatihan berbagi pengetahuan, hambatan berbagi pengetahuan teknologi, biaya teknologi yang dibuktikan sebagai hambatan yang paling efektif untuk

berbagi pengetahuan antara karyawan yang bekerja di perusahaan perusahaan kecil dan menengah.

51. Bayu Sumantri, (2013) , meneliti tentang Faktor-Faktor yang Berpengaruh terhadap Kinerja Usaha Wirausaha Wanita: Suatu Studi pada Industri Pangan Rumahan di Bogor. Penelitian terhadap 100 wirausaha wanita, di Bogor menemukan bahwa pendidikan, pelatihan, usia, asal etnis, dan latar belakang keluarga berhubungan dengan pendapatan; sedangkan pengalaman bisnis berhubungan dengan volume penjualan; dan pendidikan, pelatihan, usia, dan pengalaman bisnis berhubungan dengan perluasan wilayah pemasaran. Selain itu, penelitian menemukan bahwa kinerja usaha dipengaruhi oleh karakteristik personal, kewirausahaan, lingkungan internal, dan lingkungan eksternal, di mana karakteristik personal wirausaha wanita pada industri pangan rumahan di Bogor adalah variabel yang paling penting yang mempengaruhi kinerja usaha wirausaha wanita.
52. Abdul Rahim Abdul Rahman, (2007) , meneliti tentang *Islamic Microfinance: A Missing Component in Islamic Banking*, *International Islamic University Malaysia (IIUM)*, *Kyoto Bulletin of Islamic Area Studies*, 1-2, p. 38-53 , menemukan bahwa Berbagai skema pembiayaan syariah didasarkan pada konsep dari mudarabah, musharakah, murabahah, ijarah dll memiliki fitur yang menonjol dan karakteristik yang dapat berkontribusi terhadap perkembangan ekonomi dan keuangan yang lebih etis dari masyarakat miskin dan pengusaha mikro. Ketika perbankan syariah belum membahas kebutuhan pembiayaan antara pengusaha miskin dan mikro, keuangan mikro syariah, peneliti berpendapat adalah sebagai suatu komponen yang hilang pada perbankan Islam. Studi ini juga berpendapat bahwa adanya hubungan antara perbankan Islam dan keuangan mikro dalam banyak elemen dapat dianggap sejalan dengan tujuan yang lebih luas dari perbankan Islam. Studi lebih lanjut diperlukan untuk menguji model wakalah dan lain yang mungkin struktur dan model pemerintahan sehingga bank syariah secara efektif dapat menawarkan instrumen keuangan mikro Islam dan mengurangi risiko yang melekat.

Dari analisis terhadap 52 penelitian sebelumnya diperoleh faktor faktor yang mempengaruhi kinerja dan faktor penghambat UMKM pada tabel di bawah.

Tabel 2: Faktor Faktor yang mempengaruhi kinerja UMKM

No	Faktor Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja UMKM	Peneliti
----	--	----------

1	Kualitas SDM	Suliyanto et.al., (2013), Kristiningsih,et.al., (2014), Thomas W.Y. Man, et.al., (2008), Md. Aminul Islam et al. , (2011), Rifki Ismal, (2011), Conference Proceeding, Annual International Conference on Islamic Studies (AICIS) XII , IAIN Sunan Ampel Surabaya, Aam S. Rusdiana Diana & Abrista Devi (2012), Bayu Taufiq, Gunawan Baharuddin (2012), Knowledge Management Research & Practice, (2010), Ali Aslan Gümüşay (2015), Ahmad Rafiki Khalid Mohamed Alkhalifa & Imam, (2014), J. Bus Ethics, (2015), Rangamiztousi, et.al. (2012), Bayu Sumantri, (2013), Nicholas Burger, et.al. (2015).
2	Sinerji (Kerjasama Riset Peguruan Tinggi)	Rifki Ismal, (2011), Minako Sakai, Kacung Marijan, Policy Briefs (2008), Muhammad Syafii Antonio (2011), Mba Okechukwu Agwu et.al., (2014), Paul Matgett, Charles H.Belanger and Joan Mout (2005), Adel Farghese, Oxf. Econ. Pap., (2005)
3	Modal/pembiayaan	Suliyanto et.al., (2013), Kristiningsih,et.al., (2014), Md. Aminul Islam et al. , (2011), Sholikha Oktavi K. (2009) Jumhur, Jurnal Bisnis dan Ekonomi, (JBE),(2009), Bayu Taufiq, Gunawan Baharuddin (2012), Muhammad Syafii Antonio, (2011), Issues, Challenges and Prospects of Small and Medium Scale Enterprises (SMEs) in Port-Harcourt City, Nigeria, Entrepreneurship Development: SMES in Indonesia, Kajian Faktor-Faktor yang Mendukung Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah: Studi Kasus di Kota Surakarta, Micro, Small and Medium Enterprises' Activities, Income Level and Poverty Reduction in Ghana, Habib Ahmed, (2002), A.Oseni, M. Kabir Hassan and Dorsaf, (2013), Abdul Rahim Abdul Rahman, (2007), Nicholas Burger, et.al. (2015).
4	Pemasaran	Suliyanto et.al., (2013), Kristiningsih,et.al., (2014), Thomas W.Y. Man, et.al., (2008), Md. Aminul Islam et al. , (2011), Rifki Ismal, (2011), Musran Munizu (2010), Tyas D. Hascaryani et.al, (2011), Minako Sakai, Kacung Marijan, Policy Briefs, (2008), Aam S. Rusdiana Diana & Abrista Devi (2012), Bayu Taufiq, Gunawan Baharuddin (2012), Muhammad Syafii Antonio, (2011), Mba Okechukwu Agwu et.al., (2014), Hernan "Banjo" G;Lindsay, V al;Ashill,Nicholas (2008), Gendut Sukarno, (2009), Tambunan tulus (2005), Robert M. Morgan and Shelby D. Hunt (1994), Robert W. Palmatier, et al. (2009), Muhammad Azam Roomi, (2010), Stevia Septian et.al., (2013), Bayu Sumantri, (2013).
5	Adanya Modal Sosial	Suliyanto et.al., (2013), Kladiola Gjini,et.al , 2014, M. A. Abdullah, A. Hoetoro , (2011), Kladiola Gjini,et.al ,

		2014, Minako Sakai, Kacung Marijan, Policy Briefs (2008), Asyraf Wajdi Dusuki (n.d), Abul Hassan Farooqi, (2006), Rifki Ismal, (2011), Charles Steinfield, et.al., (2012), Pudjo Sugito, Kamaluddin (2012), Nasrin Shahinpoor, (2009), Muhammad Azam Roomi (2009), Roomi, Muhammad Azam (2013), Minako Sakai, Kacung Marijan, Policy Briefs, (2008), Bayu Taufiq, Gunawan Baharuddin, (2012), Ali Aslan Gümüşay, (2015)
6	Kebijakan Pemerintah	E.O. Ofoegbu,et.al, (2013), Md. Aminul Islam et al. , (2011), http://www.bi.go.id/id/umkm/penelitian/nasion al/kajian/Documents, Aam S. Rusdiana Diana & Abrista Devi (2012), Bayu Taufiq, Gunawan Baharuddin, (2012), Mba Okechukwu Agwu et.al., (2014), Tambunan, Tulus, (2007), Knowledge Management Research & Practice, (2010), Sakur, (2011), Daniel Agyapong, (2010), Asghar Afshar Jahanshahi, et. al. (2011), Tambunan tulus (2005), Stevia Septian et. al., (2013), Nicholas Burger, et.al. (2015).

Tabel 3: Faktor Penghambat Kinerja UMKM dan BMT

No	Faktor Penghambat		Peneliti
1	Sumber Daya Manusia	Salah satu masalah dari empat masalah utama di sektor industri adalah masalah Sumber Daya Manusia, sehingga peran produk dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat bisnis	Suliyanto et.al., (2013)
		Sebagian BMT pengelolanya mendapat pelatihan, namun pertumbuhan dan peluang bisnisnya terbatas karena SDM kurang berkualitas	Minako Sakai, Kacung Marijan, Policy Briefs, (2008)
		Lemahnya Pengalaman, Motivasi dan Pelatihan	Ahmad Rafiki Khalid Mohamed Alkhalifa & Imam, (2014)
		Rendahnya Keterampilan Manajerial	Mba Okechukwu Agwu et.al., (2014)
		Program program Pinjaman, baik untuk perusahaan mikro dan UKM yang berorientasi pada pertumbuhan, kurang efektif karena belum digabungkan dengan program pendidikan dan manajemen bisnis keuangan untuk membantu pengusaha belajar	Nicholas Burger, et.al. (2015)
2	Sinergisitas	Kurangnya koordinasi antara lembaga keuangan Islam lainnya sebagai skema keuangan Islam untuk perusahaan UKM	Muhammad Syafii Antonio, (2011)

		Lemahnya hubungan produktif dengan peneliti perguruan tinggi dalam meningkatkan inovasi dalam ekonomi mereka, sehingga bisa menyediakan platform bersama untuk melobi dana yang lebih besar	Paul Matgett, Charles H. Belanger and Joan Mout (2005)
3	Modal/ Pembiayaan	Risiko tidak adanya jaminan, Risiko bagi hasil	Tyas D. Hascaryani et.al, (2011).
		Kurangnya modal/ pembiayaan	Lukytawati Anggraeni, (2012), Muhammad Syafii Antonio, (2011), Mba Okechukwu Agwu et.al., (2014), Badr El Din A. Ibrahim, (2006)
		Kinerja UKM yang rendah	Badr El Din A. Ibrahim, (2006)
		LKM belum menyentuh berbagai sumber pendanaan	Habib Ahmed, (2002)
		Adanya Tunggakan pembayaran pembiayaan dari anggota BMT	Habib Ahmed, (2002)
		Kurangnya efektivitas dan implementasi program pinjaman yang ada untuk UKM	Nicholas Burger, et.al. (2015)
		Kurangnya efektivitas dan implementasi program pinjaman yang ada untuk UKM.	Nicholas Burger, et.al. (2015)
		Masih sedikit pinjaman dalam kelompok, pinjaman "teaser"	Nicholas Burger, et.al. (2015)
		Sedikitnya pinjaman/pembiayaan yang dapat dibayar dalam jangka waktu panjang	Nicholas Burger, et.al. (2015)
4	Pemasaran	Daya saing dan adaptasi lingkungan yang rendah	Knowledge Management Research & Practice, (2010), Sakur, (2011)
		Inovasi yang rendah	Hernan "Banjo" G; Lindsay, V al; Ashill, Nicholas (2008), Gendut Sukarno, (2009)
		Masih rendahnya persepsi pelanggan tentang rasa syukur memainkan peran penting dalam memahami bagaimana investasi <i>Relationship Marketing</i> meningkatkan pembelian, pertumbuhan penjualan, dan pangsa pasar	Robert M. Morgan and Shelby D. Hunt (1994)
		Kampanye promosi tidak efektif	Muhammad Azam Rumi (2010)

		Minimalisasi biaya transaksi sebagaimana adanya ketidakpastian melalui institusi formal memainkan peran utama dalam mendukung pertumbuhan wirausaha UMKM.	Hernan "Banjo" G;Lindsay, V al;Ashill,Nicholas, (2008)
5	BMT	Kurangnya promosi BMT	Minako Sakai, Kacung Marijan, Policy Briefs, (2008)
		Adanya bisnis sampingan BMT yang gagal	
		Kurangnya link pendanaan bank	
6	Pemerintah	Kurangnya kebijakan terpadu untuk meningkatkan kemampuan kewirausahaan UKM	Asghar Afshar Jahanshahi, et. al. (2011)
		Tantangan untuk merealisasikan tujuan akhir kegiatan operasional perusahaan dari tujuan hakiki sampai nilai keuangan , jika lingkungan institusional kondusif terhadap sikap strategic wirausaha akan memberi hasil yang lebih baik dan keberlanjutan terhadap kinerja UMKM	Hernan "Banjo" G;Lindsay, V al;Ashill,Nicholas, (2008)
		Kurangnya efektivitas dan implementasi program pinjaman yang ada untuk UKM	Nicholas Burger, et.al. (2015)
		Kurangnya efektivitas dan implementasi program pinjaman yang ada untuk UKM.	
		Definisi UMKM bervariasi, klasifikasi UKM mempengaruhi penargetan dan efektivitas kebijakan dan program pemerintah.	
		Tumpang tindih antar tanggung jawab pemerintah (pusat dan daerah) dalam hal mendukung UMKM.	

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Tempat Penelitian

Penelitian ini dilakukan terhadap: 1). ketua kelompok pengusaha mikro yang mengelola usahanya dalam kelompok/sentra dengan mendapatkan pembiayaan dari BMT di Kota Medan dan Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara, sebanyak 3 orang; 2). ketua BMT di Kota Medan dan Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara sebanyak 5 orang dan; 3). terhadap seorang mantan kepala bidang UMKM Dinas Koperasi Sumatera Utara yang memahami tentang BMT dan Usaha Mikro. Data primer dikumpulkan dengan melakukan Focus Group Discussion (FGD) kepada kelompok sebagai informan yang memahami permasalahan, dan melakukan survey mendalam (deep interview), hal ini dilakukan untuk menggali lebih banyak lagi informasi sehingga lebih memperkaya dan memperkuat hasil penelitian.

B. Pendekatan Penelitian

Metode kuantitatif berlandaskan pada filsafat positivisme , filsafat ini berpandangan bahwa, suatu gejala itu dapat dikelompokkan, dapat diamati, dapat diukur, bersifat sebab akibat, relatif tetap dan bebas nilai. Karena gejala dapat dikelompokkan, maka peneliti kuantitatif dapat memilih beberapa variabel dalam penelitiannya.

Metode kualitatif berlandaskan pospositivisme atau enterpretive. Filsafat ini berpandangan bahwa suatu gejala bersifat holistik, belum tentu dapat diamati

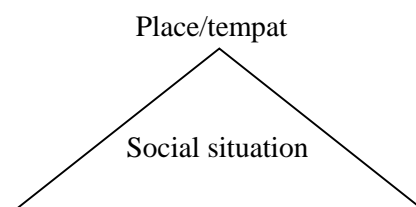
dan diukur, hubungan gejala bersifat reciprocal, data bersifat dinamis dan terikat nilai. Gejala yang holistik adalah gejala yang menyeluruh, tidak dapat dipisahkan atau diklasifikasikan. Dengan demikian peneliti dapat melakukan penelitian, tidak meneliti hanya beberapa variabel saja, tetapi seluruh aspek yang ada pada objek yang diteliti, atau oleh spadley disebut “situasi sosial”. Situasi sosial meliputi, orang, tempat dan aktivitas orang tersebut dalam tempat itu.¹³⁸

Metode penelitian kuantitatif dan kualitatif tidak bisa dipandang sebagai dua metode penelitian yang bersifat dikotomi dan bertentangan satu dengan yang lain, tetapi merupakan suatu metode yang saling melengkapi. Metode ini terletak dalam suatu garis yang kontinum, pada ujung kiri metode kuantitatif, ujung kanan metode kualitatif (atau sebaliknya) dan diantara kedua adalah metode tersebut terletak metode kombinasi. Metode kombinasi tidak harus ditengah tengahnya, tetapi bisa lebih berat ke kuantitatif atau ke kualitatif.¹³⁹

Penelitian ini akan menggunakan Metode Penelitian Kombinasi yaitu Metode Penelitian yang menggabungkan antara metode kuantitatif dan metode kualitatif untuk memahami Kinerja Usaha Mikro Mitra BMT, penelitian menggunakan Analisis Networking Proseses (ANP) dengan bantuan Software Super Decision.

C. Sampling Dan Satuan Kajian (Unit of Analysis)

Dalam penelitian kualitatif tidak menggunakan istilah populasi, tetapi oleh spradley dinamakan “social situation” atau situasi sosial yang terdiri atas tiga elemen yaitu: tempat (place), pelaku (actors), dan aktivitas (activity) yang berinteraksi secara sinergis.¹⁴⁰



¹³⁸ Sugiyono, *Metode Penelitian Kombinasi (Mixed Methodes)*, (Bandung, Penerbit Alfabeta, 2014), h.397-398

¹³⁹ Ibid, Sugiono, 2014.h.400-401

¹⁴⁰ Ibid, Sugiono, 2014.h. 298.

Gambar 3: Situasi Sosial Dalam Penelitian Kualitatif

Sejalan dengan hal di atas teknik sampling dalam penelitian kuantitatif jelas berbeda dengan yang nonkuantitatif. Dalam penelitian kualitatif sangat erat kaitannya dengan faktor-faktor kontekstual. Yang dimaksud sampling dalam hal ini ialah untuk menjaring sebanyak mungkin informasi dari pelbagai macam sumber dan bangunannya (*construction*). Dengan demikian tujuannya bukanlah memusatkan diri pada adanya perbedaan-perbedaan yang nantinya dikembangkan ke dalam generalisasi. Tujuannya adalah untuk merinci kekhususan yang ada dalam ramuan konteks yang unik. Maksud ke dua dari sampling ialah menggali informasi yang akan menjadi dasar dari rancangan dan teori yang muncul. Oleh sebab itu, pada penelitian kualitatif tidak ada sampel acak, tetapi sampel bertujuan (*purposive sample*).

Metode purposive sampling adalah teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu misalnya orang tersebut dianggap paling tahu tentang apa yang kita harapkan dan snowball sampling adalah pengambilan sampel sumber data yang pada awalnya jumlahnya sedikit, lama lama menjadi besar.¹⁴¹

Sampel sebagai sumber data atau sebagai informan sebaiknya yang memenuhi kriteria sebagai berikut:

1. Mereka yang menguasai atau memahami sesuatu melalui proses enkulturasi, sehingga sesuatu itu bukan sekedar diketahui, tetapi juga dihayatinya.
2. Mereka yang tergolong masih sedang berkecimpung atau terlibat pada kegiatan yang tengah diteliti
3. Mereka yang mempunyai waktu yang memadai untuk dimintai informasi
4. Mereka yang tidak cenderung menyampaikan informasi hasil kemasannya sendiri.
5. Mereka yang pada mulanya tergolong cukup asing dengan peneliti sehingga lebih gairah untuk dijadikan semacam guru atau nara sumber.¹⁴²

¹⁴¹ Ibid, sugiyono, hal.301

¹⁴² Ibid, sugiyono, hal.304

Ukuran sampel dalam penelitian kualitatif bervariasi antara yang satu dengan yang lainnya. Pada dasarnya ukuran sampel ditentukan sendiri oleh keyakinan peneliti. Peneliti sendiri yang menganggap apakah cukup dengan beberapa narasumber yang berfungsi sebagai informan dan informan kunci, atau perlu ditambah. Penambahan itu untuk memberikan keyakinan tentang kecukupan data dan informasi. Beberapa hal yang bisa jadi pedoman dalam hal ini antara lain:

- a. Tentukan sendiri fokus subjek penelitian, apakah beberapa individu atau beberapa tempat
- b. Tetapkan jumlah sampel, tempat penelitian, waktu penelitian dengan kasus yang diteliti
- c. Pilihlah langkah langkah penelitian yang tepat untuk menentukan narasumber yang dijadikan sampel dalam penelitian

Metode snowball sampling, yaitu metode dimana peneliti mengambil sampel awal dengan metode probability, sedangkan tambahan sampel diperoleh dari referensi sampel awal yang terpilih. Dalam praktiknya metode ini hanya digunakan untuk tujuan-tujuan tertentu. Keunggulan metode ini adalah berguna dalam menempatkan anggota-anggota populasi yang unik.¹⁴³

Sementara kelemahannya adalah kemungkinan terjadinya bias akibat unit sampel tidak bebas¹⁴⁴, teknik bola salju ini menarik digunakan karena bermanfaat dalam mewawancarai para informan secara terperinci¹⁴⁵, prosedur snowball sering digunakan untuk mencari dan merekrut informan tersembunyi, yaitu kelompok yang tidak mudah diakses para peneliti melalui strategi pengambilan sampel lainnya, beberapa persyaratan yang perlu diperhatikan di saat menggunakan prosedur snowball yaitu apabila informan dengan karakter tertentu sulit ditemukan, informan yang ditemui bersedia merujuk peneliti ke informan lain, memungkinkan perkembangan mata rantai rujukan sampai pada snowball yang

¹⁴³ Rully Indrawan, Poppy Yuniawati, *Metode Penelitian*, (Bandung: Penerbit Anditama, 2014)

¹⁴⁴ Hendri, Abrista Devi, *Metode Penelitian Ekonomi Islam*, (Jakarta: Gramata Publishing, 2013), h.118

¹⁴⁵ Moleong, Lexi J., *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 1993)

memadai sebagai informan penelitian yang dibutuhkan peneliti. Namun peneliti harus memverifikasi kelayakan setiap informan untuk memastikan informasi yang diberikan adalah informasi yang akurat dan karena informan benar-benar memahami masalah penelitian yang diperlukan peneliti.¹⁴⁶

Pada penelitian ini menggunakan metode purposive dan metode snowball sampling, proses penelitian dimulai dari satu informan sebagai tokoh kunci, kemudian semakin lama semakin banyak informan. Penentuan informan akan berakhir/ berhenti jika telah terjadi pengulangan jawaban dari kuesioner yang diajukan peneliti.

D. Satuan Kajian

Bila perorangan itu sudah ditetapkan sebagai satuan kajian, maka pengumpulan data dipusatkan di sekitarnya. Yang dikumpulkan ialah apa yang terjadi dalam kegiatannya, apa yang mempengaruhinya, bagaimana sikapnya dan semacamnya.

Data yang diperlukan dalam penelitian ini dikumpulkan melalui observasi, dokumentasi dan wawancara.

Satuan kajian dalam penelitian ini terdiri dari 9 orang informan yang sangat memahami tentang UMKM dan BMT seperti dijelaskan pada tabel di bawah ini.

Tabel 1 berisi informasi yang lebih detail tentang informan dalam penelitian ini.

Tabel 4
Informan Penelitian

No	Jabatan/Posisi	Usia Informan
1	Ketua Puskopsar BMT dan Sekretaris Asosiasi BMT Korwil Sumatera Utara	48 tahun
2	Manajer Area dan Bendahara BMT Al Munawar	30 tahun
3	Ketua KSU Baitut Tamwil Muhammadiyah (BTM) Mekar	44 tahun

¹⁴⁶ Bungin Burhan, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Jakarta, Rajawali Pers, 2012).

4	Ketua BMT Al Anshor	46 tahun
5	Ketua BMT Anugerah	36 tahun
6	Ketua Kelompok Sentra Pengusaha Mikro Sayur Mayur Mitra BMT Madani Sumut	63 tahun
7	Ketua Kelompok Sentra Pengusaha Mikro Ternak Mitra BMT Madani Sumut	43 tahun
8	Pengusaha mikro bidang konveksi pakaian olah raga, mantan pengurus BMT	43 tahun
9	Mantan Kepala bidang UMKM, Dinas Koperasi Sumut	58 tahun

E. Kelompok Fokus dalam Penelitian Kualitatif

Penelitian Kualitatif memusatkan diri pada kata-kata dan pengamatan untuk menyatakan kenyataan dan berupa usaha untuk mendeskripsikan orang-orang dalam suatu latar yang alamiah. Unsur kunci dalam hal ini adalah keterlibatan orang-orang dimana pandangannya didorong lingkungan yang dibangun. Hal itu dilakukan dengan jalan memperoleh kecenderungan sikap dan persepsi dikembangkan dengan jalan interaksi dengan orang lain. Selama diskusi kelompok individu bisa berubah karena pengaruh tanggapan orang lain.

Sebaliknya tanggapan seseorang itu bisa dikemukakan secara pasti. Kreuger (1988) menyarankan agar maksudnya adalah untuk memperoleh informasi dari alam kualitatif dari sekelompok orang terbatas jumlahnya.¹⁴⁷

Kelompok fokus dapat digunakan pada setiap bagian suatu program penelitian. Pemanfaatan yang lebih umum dari kelompok fokus dikhtisarkan sebagai berikut¹⁴⁸:

1. Memperoleh latar belakang informasi secara umum tentang sesuatu topik yang diperhatikan

¹⁴⁷ Kreuger (1988), dalam Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung PT. Remaja Rosdakarya, 2014), h.227.

¹⁴⁸ Steward & Samdasani (1990), dalam Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung PT. Remaja Rosdakarya, 2014), h.226

2. Mengumpulkan hipotesis penelitian yang dapat diberikan pada penelitian lainnya dengan menggunakan pendekatan yang lebih kuantitatif
3. Mendorong gagasan baru dan konsep yang kreatif
4. Mengdiagnosis potensi masalah dalam suatu program baru, pelayanan atau produk
5. Membangun kesan tentang produk, program, pelayanan, lembaga atau bidang perhatian lainnya
6. Belajar bagaimana para responden berbicara tentang fenomena yang diperhatikan
7. Menginterpretasikan hasil penelitian kualitatif sebelumnya.

Wawancara kelompok fokus penting pada proses evaluasi sebagai bagian dari asesmen kebutuhan. Selama suatu program berjalan, pada akhir program, atau sebulan setelah selesainya program untuk mengumpulkan persepsi tentang hasil dan dampak program¹⁴⁹.

Sejalan dengan hal diatas dijelaskan bahwa Diskusi Fokus (Focus Group Discussion/FGD) adalah sebuah teknik pengumpulan data yang umumnya dilakukan pada penelitian kualitatif. Teknik ini dimaksud untuk memperoleh data dari suatu kelompok berdasarkan hasil diskusi yang terpusat pada suatu permasalahan tertentu, FGD menjadi amat penting untuk menghindari pemaknaan yang salah dari seorang peneliti terhadap masalah yang sedang diteliti. Sejauh itu pula teknik ini digunakan untuk menarik kesimpulan terhadap makna makna intersubjektif yang sulit dimaknakan sendiri oleh peneliti karena dihalangi oleh dorongan subjektivitas peneliti¹⁵⁰.

F. Anggota Kelompok

Anggota kelompok biasanya terdiri atas 6-12 orang. Pemilihan sejumlah peserta harus didasarkan pada dua hal yaitu: jangan terlalu besar sehingga

¹⁴⁹ Patton (1990) dalam Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung PT.Remaja Rosdakarya, 2014), h. 228.

¹⁵⁰ Bungin Burhan, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Jakarta, Rajawali Pers, 2012), h. 237.

partisipasi setiap anggota menjadi sangat berkurang, dan sebaliknya jangan terlalu kecil sehingga gagal memperoleh cakupan yang luas dibanding dengan hanya seorang. Bagaimanapun jumlah peserta tergantung pada tujuan penelitian. Misalnya jumlah yang kecil (4-6) orang sangat diharapkan apabila para peserta mempunyai banyak hal yang ingin dibahas/ disepakati bersama tentang topik atau juga mereka memiliki pengalaman bersama yang cukup lama dengan topik diskusi.¹⁵¹

Pada penelitian ini dilakukan Focus Group Discusion (FGD) dengan peserta terdiri dari ketua Kelompok Pengusaha Mikro, Sekretaris Asosiasi BMT Se Sumatera Utara, Ketua BMT di Medan dan Kabupaten Deli Serdang, Mantan kepala bidang UMKM Dinas Koperasi Sumatera Utara yang memahami masalah BMT, dan pengusaha kecil sebanyak 12 orang.

G. Wawancara Terbuka dan Mendalam

Dalam melaksanakan pengumpulan data di lapangan peneliti sosial dapat menggunakan metode wawancara mendalam. Sesuai dengan pengertiannya wawancara mendalam bersifat terbuka. Pelaksanaan wawancara tidak hanya sekali atau dua kali, melainkan berulang-ulang dengan intensitas yang tinggi. Peneliti tidak hanya percaya dengan begitu saja pada apa yang dikatakan informan, melainkan perlu mengecek dalam kenyataan melalui pengamatanya. Itulah sebabnya cek dan ricek dilakukan secara silih berganti dari hasil wawancara dengan pengamatan di lapangan, atau dari informan yang satu ke informan yang lain.

Peneliti harus dapat menentukan informan kunci. Penentuan siapa yang harus menjadi informan kunci harus melalui beberapa pertimbangan di antaranya; orang yang bersangkutan memiliki pengalaman pribadi sesuai dengan permasalahan yang diteliti usia orang yang bersangkutan telah dewasa, sehat jasmani dan rohani, bersifat netral, tidak mempunyai kepentingan pribadi untuk menjelekkan orang lain memiliki pengetahuan yang luas mengenai permasalahan yang diteliti; dan lain-lain.

¹⁵¹ Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung PT.Remaja Rosdakarya, 2014), h. 229.

Sebelum mengumpulkan data di lapangan dengan metode wawancara, peneliti sebaiknya menyusun daftar pertanyaan sebagai pedoman di lapangan. Namun daftar pertanyaan bukanlah sesuatu yang bersifat ketat, tetapi dapat mengalami perubahan sesuai situasi dan kondisi di lapangan.

Itulah sebabnya peneliti dipandang sebagai instrumen karena gejala empiris di lapangan tidak dapat dibayangkan dapat muncul sebagai gejala empiris dalam masyarakat. Pedoman wawancara dapat digunakan untuk menghindari peneliti “kehabisan pertanyaan”.¹⁵²

Koentjaraningrat menambahkan bahwa menjalankan wawancara yang dapat menarik sebanyak mungkin keterangan dari informan dan dapat menumbuhkan rapport yang sebaik-baiknya memang merupakan suatu kepandaian yang hanya dapat dicapai dengan banyak pengalaman. Melakukan wawancara biasanya amat terbatas oleh kemampuan tenaga, tidak hanya dari sisi si responden tetapi juga dari si peneliti. Menurut pandangan pada umumnya, tiga jam merupakan batas maksimum, kecuali walau wawancara bersifat omong-omong dan ngobrol secara bebas.

Masalah pencatatan data wawancara juga merupakan suatu aspek utama yang amat penting dalam wawancara, karena kalau pencatatan itu tidak dilakukan dengan semestinya, sebagian dari data akan hilang, dan banyak usaha wawancara akan sia-sia belaka.

Adapun pencatatan dari data wawancara dapat dilakukan dengan lima cara: 1. pencatatan langsung 2. Pencatatan dari ingatan 3. Pencatatan dengan alat recording 4. Pencatatan dengan field rating 5. Pencatatan dengan field coding¹⁵³

Pada penelitian ini, informan kunci adalah sekretaris asosiasi BMT Sumatera Utara, dengan menggunakan daftar pertanyaan sebagai pedoman di lapangan. Namun daftar pertanyaan bukanlah sesuatu yang bersifat ketat, tetapi dapat mengalami perubahan sesuai situasi dan kondisi di lapangan. Pencatatan

¹⁵² Moleong, *ibid*, 2014.

¹⁵³ Koentjaraningrat (1986:151), dalam Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Jakarta, Rajawali Pers, 2012), h.103

dilakukan dengan pencatatan langsung dan menggunakan alat recording untuk kemudian dicatat ulang sebagai hasil wawancara penelitian.

H. Pengujian Validitas (Keabsahan) Data

Dalam penelitian kuantitatif, untuk mendapatkan data yang valid dan reliabel yang diuji Validitas Dan Reliabilitasnya adalah instrumen penelitiannya, sedangkan dalam penelitian kualitatif yang diuji adalah datanya. Penelitian kuantitatif lebih menekankan pada aspek reliabilitas, sedangkan penelitian kualitatif lebih pada aspek validitas. Dalam penelitian kualitatif, temuan atau data dapat dinyatakan valid apabila tidak ada perbedaan antara yang dilaporkan peneliti dengan apa yang sesungguhnya terjadi pada objek yang diteliti. Uji keabsahan data dalam penelitian kualitatif meliputi *uji credibility (validitas internal)*, *transferability (validitas eksternal)*, *dependability (reliabilitas)* dan *confirmability (objectivitas)*.¹⁵⁴

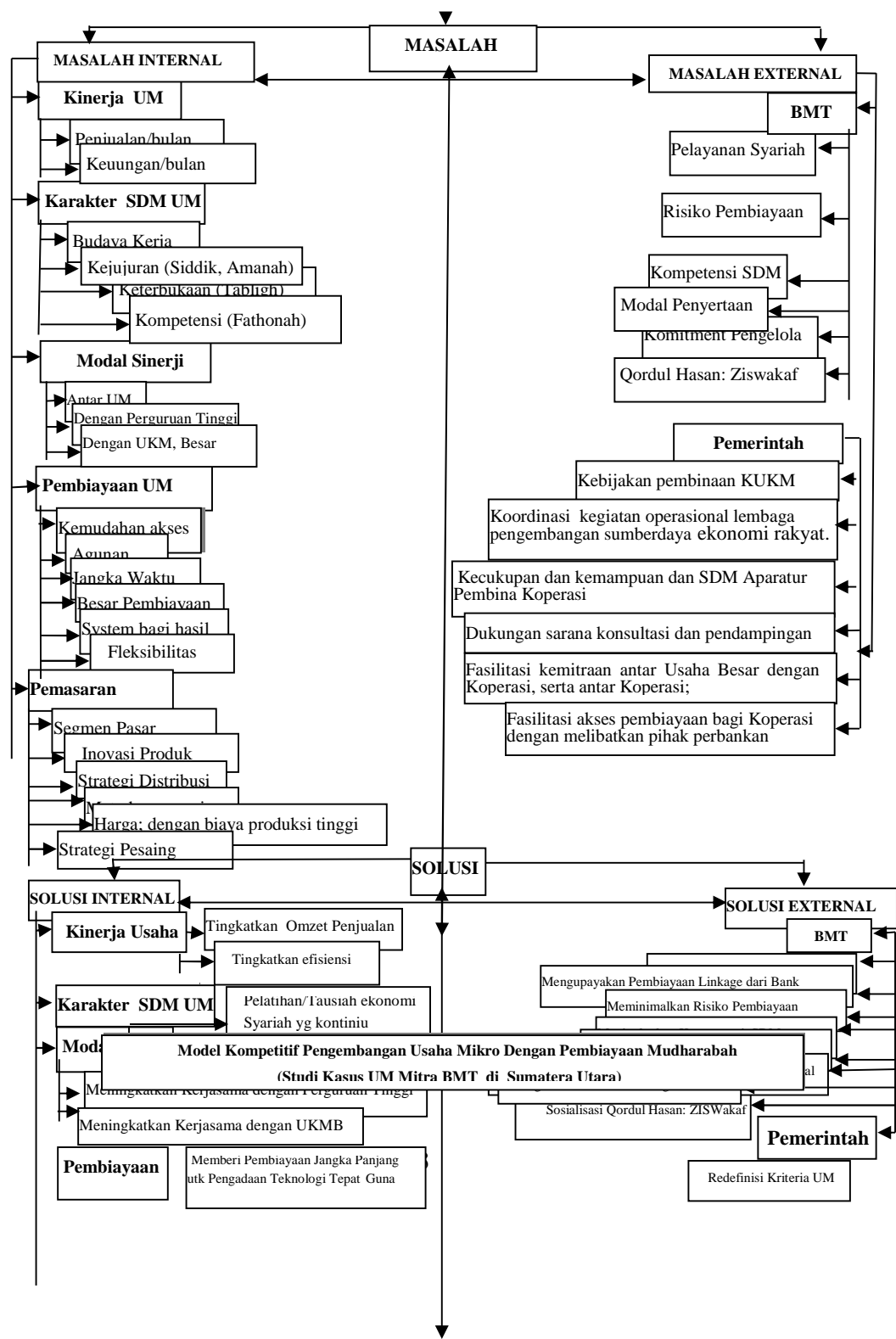
Dalam penelitian ini uji kredibilitas yang digunakan adalah dengan uji triangulasi sumber. Triangulasi sumber untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber yaitu melalui para Pengusaha Mikro Mitra BMT, para Ketua BMT, mantan pejabat kepala bidang UMKM Dinas Koperasi dan UMKM Sumatera Utara dan kemudian dideskripsikan, dikategorisasikan mana pandangan yang sama, yang berbeda dan mana yang spesifik dari sumber tersebut. Data yang telah dianalisis oleh peneliti sehingga menghasilkan suatu kesimpulan selanjutnya dimintakan kesepakatan (member check) dengan sumber data tersebut.

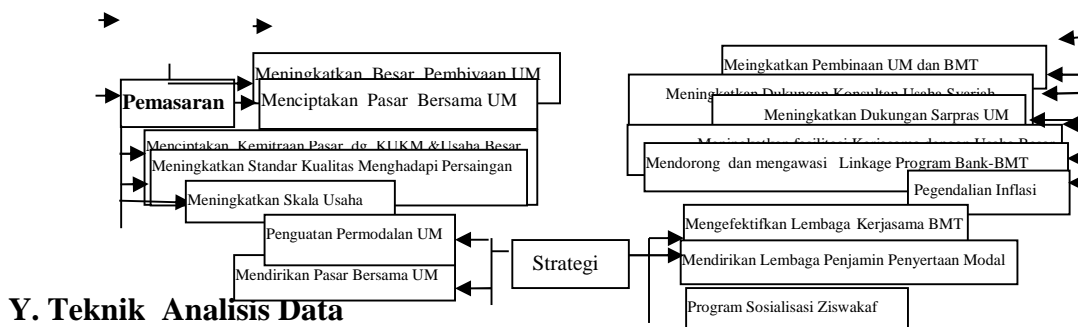
Disamping itu dilakukan dengan menggunakan bahan referensi yaitu adanya pendukung untuk membuktikan data yang telah ditemukan oleh peneliti yaitu data wawancara yang didukung dengan adanya rekaman wawancara, data

¹⁵⁴ Susan Stainback (1998), dalam Sugiyono 2014, h.363

interaksi manusia dengan dukungan foto-foto kegiatan dengan menggunakan alat bantu camera rekaman.

Kerangka Identifikasi Masalah dan Solusi Kompetitif Pengembangan Usaha Mikro Dengan Pembiayaan Mudharabah





Teknik Analisis Data dalam penelitian ini menggunakan Analitic Network Process (ANP).

Penelitian kuantitatif pada umumnya membutuhkan suatu model penelitian. Model penelitian dibuat dapat berdasarkan *literatur* dan *review* (penelitian terdahulu) dengan mengubah beberapa variabel penelitian terkait dengan tujuan dari penelitian yang akan diteliti maupun menciptakan suatu model baru yang belum pernah terpublish sebelumnya. Meskipun pada dasarnya pembuatan model kedua ini jarang sekali ada dalam penelitian, kebanyakan penelitian menggunakan model yang sudah pernah diteliti sebelumnya dengan menambahkan/ mengurangi beberapa variabel, atau menerapkan metode yang sama pada tempat yang berbeda.

Model ekonomi adalah konstruksi teoritis atau kerangka analisis yang terdiri dari himpunan konsep, definisi, anggapan, persamaan, kesamaan (identitas) dan ketidaksamaan dari mana kesimpulan akan diturunkan. Model adalah representasi dari kondisi yang nyata, yang selalu disederhanakan. Karena model merupakan bentuk representasi, maka model tidak 100% sama dengan aslinya.

Meskipun demikian, yang diambil dari suatu model bagi seorang peneliti adalah manfaatnya.

Dalam suatu model selalu ada asumsi yang dibuat. Misalnya,

$$Y_t = \beta_0 + \beta_1 X_t + \varepsilon_t$$

Jika X_t adalah jumlah pendapatan perkapita dan Y_t jumlah penerimaan zakat, maka model diatas ingin melihat bagaimana pengaruh pendapatan terhadap penerimaan zakat. Persamaan diatas merupakan persamaan skotastik yang

menunjukkan bagaimana pengaruh X_t terhadap Y_t , yang ditunjukkan oleh β_1 , di mana secara umum $\beta_1 > 0$. Artinya, kenaikan X_t akan meningkatkan Y_t dan begitu juga sebaliknya. Oleh karena itu, persamaan diatas dapat juga disebut hubungan *causation* (sebab-akibat). Para peneliti pada umumnya hanya *concern* pada variabel X_t sedangkan sisanya adalah *error* yang ditunjukkan oleh simbol ϵ_t .

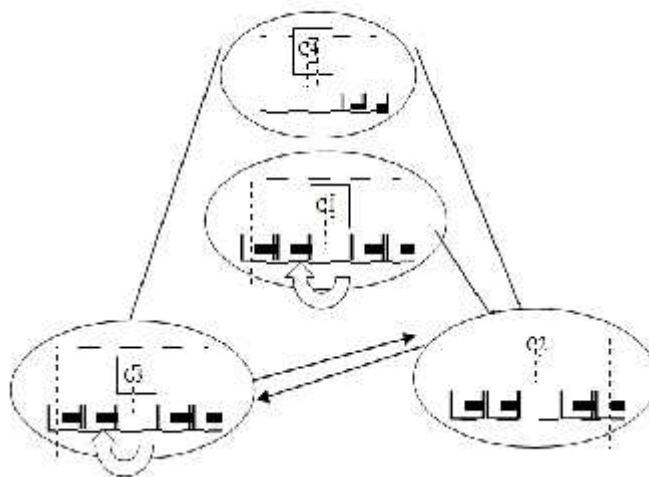
Jika dinalar berdasarkan ilmu ekonomi, jumlah penerimaan zakat tidak hanya dipengaruhi oleh pendapatan perkapita saja, akan tetapi masih banyak variabel-variabel lainnya yang mempengaruhi jumlah penerimaan zakat (Y), seperti misalnya keimanan seseorang, tingkat pendidikan, dan sebagainya. Sehingga variabel-variabel yang tidak dijelaskan tersebut digambarkan oleh *error* (ϵ_t).

Oleh karena itu, suatu model akan mendekati aslinya jika model memiliki paling sedikit asumsi. ANP memiliki asumsi yang paling sedikit karena model yang dibuat dalam ANP sesuai dengan kenyataan yang ada yang diambil dari teori kajian pustaka, pendapat dan ide dari para pakar dan praktisi yang betul-betul menguasai masalah yang diangkat. Sehingga, metodologi penelitian ANP (*Analytic Network Process*) sangat cocok untuk penelitian dengan pendekatan kualitatif-kuantitatif.

Penelitian ini menggunakan jaringan feedback (jaringan timbal balik), elemen-elemen dapat bergantung/terikat pada komponen seperti pada jaringan hirarki akan tetapi juga dapat bergantung/terikat pada sesama elemen. Lebih jauh lagi suatu elemen dapat tergantung pada elemen-elemen lain yang ada dalam suatu komponen. Komponen yang memiliki hubungan/pengaruh terhadap komponen lainnya sebagaimana ditunjukkan pada garis lurus yang menghubungkan antara c4 ke klaster lain (yaitu C2 dan C3) disebut *outer dependence*. Sedangkan elemen-elemen yang akan dibandingkan berada pada komponen yang sama, sehingga pada elemen tersebut membentuk hubungan garis “putaran” maka disebut *inner dependence*.¹⁵⁵ Penggunaan jaringan feedback dapat menghasilkan prioritas yang

¹⁵⁵ Saaty dan Vargas, 2006, dalam Hendri, *Metode Penelitian Ekonomi Islam*, (Jakarta:Gramata Publishing, 2013), h.217-218.

berasal dari judgement para responden secara lebih objektif mengingat banyak aspek nantinya yang akan dijadikan pertimbangan, sehingga hasil prediksi juga akan menjadi lebih akurat. oleh karena itu, hasil pendekatan ANP diperkirakan akan lebih stabil dengan menggunakan jaringan feedback.



Garis lurus dari komponen C4 ke komponen C2 menunjukkan adanya hubungan/ pengaruh antara elemen-elemen yang ada pada komponen C2 atau dapat disebut juga outer dependence.

Garis putaran dalam komponen menunjukkan adanya hubungan/ pengaruh dari setiap elemen elemen dalam suatu komponen atau disebut inner dependence.¹⁵⁶

1. Pengambilan Keputusan sebagai Landasan Konsep ANP

Teori ilmu ekonomi, sosial, geografi dan beragam bidang ilmu lainnya yang ada di muka bumi ini sudah tidak lagi berdiri secara independen. Sesuai dengan konsep ajaran yang dibawa oleh Rasulullah SAW, bahwa Alqur'an diturunkan oleh Allah SWT sebagai pedoman bagi umat manusia dalam menjalankan amanahnya sebagai khalifah di bumi ini. Artinya, dunia pada

¹⁵⁶ Ibid, Saaty dalam Hendri, 2013, h.218.

hakikatnya merupakan suatu sistem yang kompleks dari berbagai elemen yang saling berinteraksi. Sebagai contoh nyata, ekonomi misalnya, sangat bergantung pada berbagai macam Sumber Daya Alam (SDA) maupun Sumber Daya Manusia (SDM); ketersediaan energi itu sendiri sangat tergantung pada kondisi geografi suatu wilayah maupun kebijakan politik yang melatarbelakanginya; politik bergantung pada kekuatan militer; kekuatan militer tergantung pada teknologi; teknologi tergantung pada gagasan (ide) dan sumber daya; dan demikian seterusnya.

Ketergantungan antara satu bidang ilmu dengan bidang ilmu lainnya menunjukkan bahwa ilmu pengetahuan di dunia ini semakin kompleks. Permasalahan tidak hanya timbul dalam satu aspek saja bahkan dari berbagai aspek. Penelitian yang pada umumnya hanya mengandalkan variabel tertentu ternyata menunjukkan bahwa banyak variabel lain yang berpengaruh. Oleh sebab itulah diperlukan adanya teknik pengambilan keputusan yang tepat dalam rangka mengantisipasi banyaknya pengaruh-pengaruh internal maupun eksternal.

Suatu permasalahan yang kompleks membutuhkan pengambilan keputusan yang tepat sebagai salah satu cara mencari jalan keluar yang tengah dihadapi. Teknik ini dipilih karena para pengambil keputusan biasanya lebih dari satu orang, oleh sebab itulah perlu adanya kesepakatan. Sayangnya, beragam karakter seseorang dan adanya diferensiasi ide yang dimiliki seringkali menyebabkan sulitnya menemukan kata sepakat. Pengambilan keputusan dengan tanpa pertimbangan memang tidak membutuhkan teknik-teknik tertentu. Akan tetapi, hasilnya belum tentu sesuai dan dibutuhkan pada kondisi saat itu. Karena itu, perlu teknik pengambilan keputusan yang benar dengan mempertimbangkan beberapa aspek yang melandasi, sehingga hasilnya pun akan lebih ilmiah dan dapat dipertanggungjawabkan. Salah satu teknik terbaru dalam pengambilan keputusan adalah dengan menggunakan metode *Analytic Network Process* (ANP).

Analytic Network Process atau ANP adalah teori matematis yang pertama yang membuat metode ini memungkinkan seorang pengambil keputusan menghadapi faktor-faktor yang saling berhubungan (*dependence*) serta umpan balik (*feedback*)nya secara sistematis. Dalam bahasa lain, ANP merupakan satu

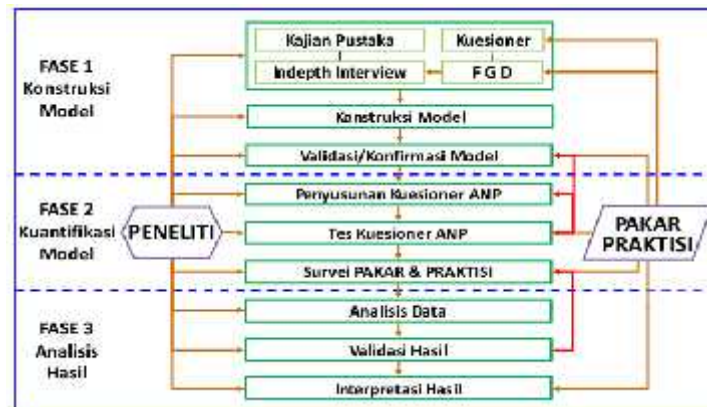
dari metode pengambilan keputusan berdasarkan banyak kriteria atau *Multiple Criteria Decision Making* (MCDM) yang dikembangkan oleh Thomas L Saaty. Metode ini merupakan pendekatan baru metode kualitatif yang merupakan perkembangan lanjutan dari metode terdahulu yakni *Analytic Hierarchy Process* (AHP). Kelebihan ANP dari metodologi yang lain adalah kemampuannya untuk membantu para pengambil keputusan dalam melakukan pengukuran dan sintesis sejumlah faktor-faktor dalam hierarki atau jaringan. Banyak kelebihan dari metode baru yang diperkenalkan oleh Saaty ini yang diantaranya adalah kesederhanaan konsep yang ditawarkan. Dari kesederhanaan metodologinya membuat ANP menjadi metodologi yang lebih umum dan lebih mudah diaplikasikan untuk studi kualitatif yang beragam, seperti pengambilan keputusan, peramalan (*forecsating*), evaluasi, pemetaan (*mapping*), *strategizing*, alokasi sumber daya dan lain sebagainya.¹⁵⁷

Dalam pendekatan kualitatif, belum ada metodologi lain yang mampu melakukan sintesis seperti metodologi ANP. Pada umumnya penelitian dengan pendekatan kualitatif hanya mendeskripsikan hasil penemuan yang ada dilapangan tanpa melakukan sintesis lebih dalam. Terlebih lagi jika dibandingkan dengan metodologi AHP (*Analytic Hierarchy Process*), ANP memiliki banyak kelebihan, seperti perbandingan yang dihasilkan lebih objektif, kemampuan prediktif yang lebih akurat, dan hasil yang lebih stabil. ANP lebih bersifat general dari AHP yang digunakan di *multi-criteria decision analysis*. Struktur AHP merupakan suatu *decision problem* dalam bentuk tingkatan suatu hierarki, sementara ANP menggunakan pendekatan jaringan tanpa harus menetapkan level seperti pada hierarki yang digunakan dalam AHP ANP digunakan untuk memecahkan masalah yang bergantung pada alternatif-alternatif dan kriteria-kriteria yang ada. Dalam teknik analisisnya, ANP menggunakan perbandingan berpasangan pada alternatif-alternatif dan kriteria proyek. Pada jaringan AHP terdapat level tujuan, kriteria, sub kriteria, dan alternatif, dimana masing-masing level memiliki elemen.

¹⁵⁷ Ibid, Saaty, 2005, dalam Hendri , 2013, h. 214.

Sementara itu, level dalam AHP disebut klaster pada jaringan ANP yang dapat memiliki kriteria dan alternatif didalamnya, yang sekarang disebut simpul.¹⁵⁸

2. Tahapan Penelitian



Sumber: Ascarya (2010), dalam Aam Slamet Rusydiana & Abrista Devi

ANP adalah teknik pengambilan keputusan terhadap suatu masalah. Dalam teori manajemen, pengambilan keputusan merupakan suatu hal yang sangat krusial. Artinya masalah yang diselesaikan dengan cara pengambilan keputusan tentunya harus melibatkan para pengambil keputusan yang benar-benar paham akan masalah yang sedang diangkat. Oleh sebab itulah, dalam metode ini yang akan dijadikan sebagai responden adalah mereka yang ahli (pakar) terhadap masalah yang sedang diteliti, mereka para praktisi kesehariannya berkecimpung dengan urusan masalah yang akan diteliti. Tidak ada batasan khusus dalam penetapan jumlah responden ANP, asalkan responden tersebut benar-benar ahli dalam masalah yang dihadapi. Tahap penelitian ANP ini terbagi menjadi tiga tahap utama, yaitu:

a. Tahap Pertama, Membuat Kerangka Kerja ANP/ Model

Pada tahap ini peneliti melakukan dekomposisi masalah, yaitu memahami masalah yang akan diteliti. Masalah –masalah tersebut dapat dikaji melalui

¹⁵⁸ Ascarya dalam Aam Slamet Rusydiana & Abrista Devi, *Analytic Network Process: Pengantar Teori dan Aplikasi* (bogor, SMART Publishing, 2013), h. 41.

beberapa cara, baik melakukan kajian pustaka lalu membuat kuesioner, melakukan indept interview (wawancara mendalam) kepada sejumlah pakar dan praktisi atau bisa saja dengan melakukan FGD (Focus Group Discussion) dengan mengumpulkan beberapa orang pakar dan praktisi secara bersamaan dalam suatu ruangan khusus dan melakukan diskusi dalam memahami masalah. Masalah-masalah tersebut dikonstruksikan dalam suatu model agar dapat memberikan kemudahan bagi peneliti maupun responden dalam memahami masalah yang kompleks.

Setelah model selesai, peneliti melakukan validasi/ konfirmasi model kepada salah satu responden yang dianggap pakar dari pakar lainnya. Validasi konfirmasi ini bertujuan untuk memastikan bahwa model masalah yang dibuat berdasarkan pendapat dari berbagai sumber adalah benar dan sudah dapat mewakili dari masalah yang diteliti. Pada penelitian ini peneliti melakukan Focus Group Discussion (FGD) dengan mengumpulkan pakar Baitul Maal Wattamwil (BMT) dan pengusaha Mikro sebanyak 12 orang yang ada di Kota Medan dan Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara yang diselenggarakan di Kantor Kepala Desa Sei Rotan, Jl. Pendidikan Gang Tarigan Sei Rotan, Tembung, Deli Serdang, Sumatera Utara, pada tanggal 07 Nopember 2015, ini dilakukan untuk memahami permasalahan yang ada bagi Usaha Mikro mitra BMT, kemudian merumuskan model permasalahan dan solusinya. Setelah model selesai dibuat maka model tersebut dikonfirmasi ulang untuk memvalidasi model kepada 2 orang pakar dalam bidang tersebut yaitu kepada seorang Sekretaris Asosiasi BMT se Sumatera Utara dan kepada mantan kepala bidang UMKM Diskop Sumut yang memahami tentang BMT dan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Berdasarkan konfirmasi yang dilakukan dengan ke dua pakar diatas, konstruksi penelitian mengalami penambahan dan pengurangan pada elemen klaster yang ada.

b. Tahap Kedua, Kuantifikasi Model

Setelah model dikonfirmasi kebenarannya, langkah selanjutnya adalah mengaplikasikan model pada software ANP (Super Decision) untuk menyusun kuesioner perbandingan pasangan. Pertanyaan dalam kuesioner ANP berupa pairwise comparison (perbandingan pasangan) antar elemen dalam klaster untuk mengetahui mana di antara keduanya yang lebih besar pengaruhnya (dominan) dan seberapa besar perbedaannya (pada skala 1- 9.5) dilihat dari satu sisi. Skala numerik yang digunakan merupakan terjemahan dari penelitian verbal.

Setelah kuesioner dibuat dan dilakukan uji coba, langkah selanjutnya adalah survei responden (pakar, praktisi dan akademisi). Pada tahap ini responden akan diminta untuk menentukan prioritas yang paling penting atau memiliki pengaruh terhadap masalah. Sehingga dapat disimpulkan bahwa dalam praktik ANP memiliki tiga kali tahapan wawancara kepada responden. Yang pertama adalah wawancara untuk mengkonstruksi model, kedua wawancara untuk memvalidasi model, dan ketiga adalah menyebar kuesioner perbandingan pasangan).

c. Tahap Ketiga, Analisis Hasil

Kuesioner yang telah diisi responden dilakukan kuantifikasi dengan melakukan input pada software lalu mencari nilai rata-rata dari jawaban setiap responden. Tahapan ini dikenal dengan sintesis hasil. Hasil yang sudah ada juga akan dihitung nilai kendall's coefficient dimana kendall's merupakan salah satu alat ukur untuk menghitung rater agreement yaitu nilai kesepakatan antara responden. Setelah dilakukan sintesis, langkah terakhir adalah melakukan interpretasi hasil.

3. Skala dalam ANP

Deskripsi	Tingkat Kepentingan	Penjelasan
Amat Sangat Lebih Besar Pengaruh/Tingkat	9	Bukti-Bukti Yang Memihak Satu Elemen Dibandingkan Elemen Lainnya Memiliki Bukti Yang

Kepentingannya		Tingkat Kemungkinan Afirmasinya Tertinggi
Diantara Nilai 7-9	8	
Sangat Lebih Besar Pengaruh/Tingkat Kepentingannya	7	Satu Elemen Sangat Lebih Dibandingkan Elemen Lainnya Dan Dominan Ditunjukkan Dalam Praktik
Diantara Nilai 5-7	6	
Lebih Besar Pengaruh/Tingkat Kepentingannya	5	Pengalaman Dan Penilaian Kuat Mendukung Satu Elemen Dibandingkan Dengan Elemen Yang Lain
Diantara Nilai 3-5	4	
Sedikit Lebih Besar Pengaruh/Tingkat Kepentingannya	3	Pengalaman Dan Penilaian Sedikit Mendukung Satu Elemen Dibandingkan Dengan Elemen Yang Lain
Diantara Nilai 1-3	2	
Sama Besar Pengaruh/Tingkat Kepentingannya	1	Dua Elemen Yang Dibandingkan Dengan Elemen Yang Lain memiliki Kontribusi Kepentingan Yang Sama Terhadap Tujuan

Sumber: Hendri, 2013, h.220

BAB IV

**HASIL WAWANCARA MENDALAM
TERHADAP PENGUSAHA MIKRO, KETUA BMT DI KOTA MEDAN DAN
KABUPATEN DELI SERDANG DAN PEJABAT TERKAIT**

Hasil wawancara mendalam ini disusun secara sistematis berdasarkan klaster dan elemen yang diperkirakan saling mempengaruhi.

A. Masalah Internal

1. Kinerja UM

Kinerja UM diukur dari jumlah Penjualan dan Keuntungan/bulan. Kelompok Usaha Bersama (KUBE) di Desa Percut Sei Tuan, Deli Serdang, telah berdiri sejak 4 tahun, memiliki jumlah anggota 20 orang, terdiri dari kelompok pertanian 10 orang dan kelompok peternakan 10 orang, namun anggota yang aktif ada 15 orang, Suriyadi menjelaskan bahwa pembiayaan BMT sangat bermanfaat sebagai modal kerja awal untuk melakukan penanaman sayuran. Peningkatan penjualan dan Keuntungan setelah mendapatkan pembiayaan tergantung kepada berbagai hal yaitu:

a. Faktor cuaca

Faktor cuaca yang sangat mempengaruhi kualitas sayuran, cuaca yang baik adalah tidak terlalu banyak hujan, sedangkan jika agak kemarau lebih baik tetapi panen sayuran para petani secara serentak sehingga harga menjadi rendah pula.

b. Biaya produksi

Tabel 5: Rincian Perhitungan Rencana Laba Penjualan Padi:

Keterangan	Hasil /rante (Kg)	Harga /Kg (Rp)	Penjualan /rante (Rp)	Jumlah (rante)	Penjualan /rante (Rp) X Jumlah (rante)	Jumlah Penjualan
Penjualan Padi Ramos	250	5000	1250000	15		18750000
Biaya Produksi:						
- Bahan Yang Dipakai			350000	15	5250000	
- Upah Tenaga Kerja			250000	15	3750000	
Jumlah Biaya Produksi						9000000
Jumlah Keuntungan						9750000

Untuk memanfaatkan ladang dengan luas 10 rante setelah usai panen padi, beliau menanam sayuran sayuran sebagai kegiatan tambahan.

Karena produksi dilakukan secara manual dan terkadang menyewa hand traktor maka biaya sewa untuk pengupahan mengolah lahan akan lebih mahal.

Adapun rincian perhitungan rencana laba dengan asumsi kondisi harga yang normal adalah sebagai berikut:

Tabel 6: Rincian Perhitungan Rencana Laba Penjualan Sayur Mayur

Penjualan Produk	Usia Produk (hari)	Luas Areal (Rante)	Hasil Panen	Harga Jual (Rp)	Jumlah Penjualan (Rp)	Jumlah

-Bayam	30	1	30 bal (600 ikat)	10000/ bal	300000	
-Kangkung	30	1	40 bal (800 ikat)	10000/ bal	400000	
-Sawi	30	1	100 bal (500 Kg)	25000/ bal	2500000	
-Kacang Panjang	40	2	400 kg	5000/ kg	2000000	
Jumlah Penjualan					520000	0
Biaya Produksi						
Produk	Jenis Biaya	Jumlah	Harga /unit (Rp)	Jumlah Harga	Jumlah Biaya	
- Bayam	Bibit	1 Kg	25000	25000		
	Pupuk Urea	5 Kg	3000	15000	40000	
- Kangkung	Bibit	1 Kg	25000	25000		
	Pupuk Urea	5 Kg	3000	15000	40000	
- Sawi	Bibit	1 Ons	20000	20000		
	Penyemprot Hama		18000	18000	38000	
-Kacang Panjang (2 rante)	Bibit	1 kg	19000 0	190000		
	Pupuk Urea	40 Kg	2500	100000		
	Pupuk Buah (NPK)	30 Kg	3000	90000		
	Repektan		18000	18000	208000	
Upah Tenaga Kerja					3000000	
Jumlah Biaya Produksi						332600 0
Keuntungan Bersih						187400 0

¹⁵⁹ Suriyadi, *Ketua Kelompok Usaha Bersama (KUBE) Pengusaha Mikro Bidang Pertanian*, wawancara dilakukan di Desa Saintis Dusun 9, Kabupaten Deli Sedang, tanggal 15 Desember 2015.

Disamping bertani padi dan sayuran beliau beternak kambing, adapun kambing yang dipeliharanya pada awalnya berjumlah 6 ekor yang terdiri dari 2 ekor milik sendiri dan 4 ekor lagi milik seseorang yang memberikan qordul hasan dengan menitipkan kambingnya dengan aqad bagi hasil (50:50%).

Dalam perjalanan melakukan peternakan kambing tersebut selama 3 tahun jumlah kambing ini telah berkembang menjadi 37 ekor dan telah dijual sebanyak 9 ekor yang terdiri dari milik sendiri 7 ekor dan milik penitip kambing 2 ekor dengan harga antara Rp.1.000.000 sampai dengan Rp.1.200.000, tetapi sudah ada 8 ekor kambing mengalami kematian dan sekarang tinggal berjumlah 20 ekor dengan kondisi ada yang sudah besar dan ada yang masih kecil.

Disamping kegiatan utama diatas pak Tugiman juga melakukan kegiatan sebagai agen sayuran dengan membelinya dari 5 orang petani sayur dan dipasarkan ke kedai kedai atau dijual langsung ke Pasar Gambir Tembung, Deli Serdang.

Kehadiran BMT dengan memberikan pembiayaan sangat membantu dalam hal untuk modal biaya tanam, keperluan anak sekolah dan keperluan hari lebaran.¹⁶⁰

Edi Penjualan rata-rata per bulan sebesar Rp. 3.000.000,- sampai dengan Rp. 5.000.000,- karena permintaan pakaian adalah per tahun ajaran, namun sekarang telah berkembang hampir Rp. 30.000.000,- per bulan dengan tingkat keuntungan bersih sebesar 30 %. Sekarang bapak Edi sudah memiliki 2 unit rumah permanen dari hasil usahanya.¹⁶¹

2.Karakter SDM Pengusaha Mikro

a.Budaya Kerja

Budaya kerja pengusaha mikro adalah budaya kerja keras, para pengusaha bekerja lebih dari 8 jam/ hari dan terkadang malam juga mereka bekerja. Misalnya pengusaha petani saat menunggu panen sayuran tiba selama 21 hari, mereka bekerja pagi, sore dan bahkan malam. Namun demikian setelah panen terkadang harga jual sayuran di pasar mengalami penurunan.

Budaya menabung para pengusaha masih rendah karena pendapatan mereka bernilai rendah dibandingkan dengan kenaikan harga-harga, setelah mereka menabung setiap bulannya pada BMT, ternyata tabungan tadi ditarik

¹⁶⁰ Tugianto, *Ketua Kelompok Usaha Bersama (KUBE) Pengusaha Mikro Bidang Peternakan*, wawancara dilakukan di Desa Saintis Dusun 9, Kabupaten Deli Serdang, tanggal 15 Desember 2015.

¹⁶¹ Edi Sanusi, *Pengusaha Konveksi Pakaian Olah Raga*, Wawancara Di Tembung, Tanggal 08 Januari 2016

kembali untuk kebutuhan mereka terutama pada saat bulan bulan tertentu saat anak akan masuk sekolah dan juga saat lebaran tiba, sehingga tidak sempat tabungan tersebut digunakan untuk meningkatkan modal usaha dan membeli peralatan yang mereka butuhkan.

Secara kolektif pengusaha sudah melakukan simpanan tabungan pada BMT sampai berjumlah Rp. 3.000.000,- s/d Rp. 4.000.000,- / tahun. Tabungan ini sudah digunakan untuk membeli pupuk secara bersama.

Menurut pak Yusman Budaya menabung para pengusaha masih sangat rendah, disisi lain hal ini menurut pak Suriyadi dan pak Tugiman dikarenakan sulitnya kondisi ekonomi keluarga, terkadang untuk memenuhi kebutuhan keluarga saja tidak terpenuhi, apalagi untuk menabung, adapun tabungan yang telah ada bahkan diambil untuk keperluan anak sekolah atau keperluan lebaran.¹⁶²

Kerja berladang sayuran dilakukannya secara sambilan, karena beliau adalah pensiunan guru/PNS dan masih diperbantukan mengajar pada satu perguruan SD, dia bekerja setiap hari selama 3 jam setelah pulang mengajar di sore hari tetapi pada setiap hari minggu beliau bekerja penuh sehari, dan jika pada musim kemarau beliau bekerja pagi dan sore karena diperlukan banyak air untuk menyiram sayuran.

Tetapi pada saat musim panen sayuran tiba maka selama lebih kurang 40 hari beliau memasarkan hasil panen sayurannya, terkadang sayur dipasarkan melalui agen yang datang kerumahnya dan selalu memasarkan langsung ke agen sayur ke Pasar Gambir Tembung Deli Serdang.

Pengantaran sayur dilakukan pada pukul 12 malam dan sampai kembali ke rumah dari pasar pukul 5 pagi, ini dilakukan agar sayur tersebut sampai ke tangan konsumen dalam kondisi segar dengan kualitas yang baik di pagi hari.¹⁶³

Dalam sehari bekerja rata-rata 10 jam kerja untuk mengerjakan pertanian padi seluas 15 rante, dan setelah panen padi selesai ladang padi tersebut sebanyak 10 rante akan ditanaminya dengan sayuran, sehari-harinya ia juga bertindak sebagai agen sayuran yang menjualnya ke kedai-kedai dan langsung ke pasar gambir seperti yang dilakukan pak Suriyadi dan mengantarnya pada pukul 12 malam dan sampai ke rumah pukul 5 pagi.¹⁶⁴

b.Kejujuran (Siddiq, Amanah)

Pengembalian dana pembiayaan dilakukan setiap seminggu sekali dan ada juga yang setiap hari. Kebanyakan pembiayaan yang disalurkan dapat kembali dengan jujur dan tepat pada waktunya dan hanya sebagian kecil yang menunda pembayaran dan sedikit pembiayaan yang macet.¹⁶⁵

¹⁶² Yusman, *Ketua BMT Sumut Madani*, wawancara dilakukan di Medan, tanggal 20 Desember 2015

¹⁶³ Ibid, Suryadi, wawancara tanggal 15 Desember 2015.

¹⁶⁴ Ibid, Tugianto, wawancara tanggal 15 Desember 2015.

¹⁶⁵ Ibid, Yusman, Wawancara tanggal 20 Desember 2015

Pengembalian pembiayaan dilakukan tepat waktu walaupun tanpa adanya agunan hanya dengan amanah yang diberikan BMT, hal ini ada pengaruhnya berkat adanya siraman rohaniyah seminggu sekali dan mereka sangat bersyukur telah sangat terbantu dengan pembiayaan dari BMT yang memberi pembiayaan yang dapat membantu sebagai modal awal menanam bagi mereka, sehingga umumnya anggota BMT ini jika telah selesai melunasi pembiayaan pertama akan mengajukan kembali pembiayaan kedua dan seterusnya, demikian pula dari pihak BMT sudah sangat percaya memberikan pembiayaan kepada anggota lama.¹⁶⁶

Ketua BMT Al Munawar, Mirza Siregar Karakter SDM usaha mikro mitra BMT yang terlihat adalah dengan karakter bekerja keras, tetapi kejujuran dan amanah masih kurang, namun di daerah johor kejujuran dan amanah sudah lebih baik.

Ketua BMT Al Munawar, Mirza Siregar Pembayaran angsuran terhadap pembiayaan yang diterima, mayoritas para pengusaha belum melakukannya sesuai dengan waktu yang ditetapkan dalam akad, sehingga saat ini BMT sedang melakukan berbagai pembenahan internal agar pembayaran pembiayaan dilakukan tepat pada waktunya. Kebanyakan pembayaran mengalami penundaan sampai selama 2 minggu, hal ini terjadi terutama karena problem hari libur tanggal merah, dimana para pengusaha juga turut serta berlibur, sehingga terjadi penundaan pembayaran pembiayaan. Kebijakan internal yang diambil saat ini untuk menanggulangi hal diatas adalah dengan menetapkan system pengutipan dana cicilan pembiayaan dengan menghitung 20 hari kerja selama sebulan, sehingga walaupun ada tanggal libur tidak menjadi masalah karena sudah dikutip selama 20 hari kerja. Hal ini perlu dilakukan oleh BMT karena dana dari pihak ke tiga juga harus dikembalikan tepat pada waktunya.¹⁶⁷

Edi Pembayaran angsuran pembiayaan kepada BMT dilakukan setiap bulan, namun pada awalnya mengalami penundaan untuk pembayaran angsuran ini, namun karena keuntungan yang dimiliki semakin ada akhirnya pembiayaan ini dapat dilunasi kurang dari 2 tahun.¹⁶⁸

Warsiadi untuk menghindari tidak dibayarnya pembiayaan yang dikucurkan, maka untuk menjadi anggota BTM diharuskan memenuhi persyaratan yaitu dengan menyerahkan:

1. Foto kopi KTP
2. Foto kopi Kartu keluarga
3. Pasphoto
4. Simpanan Pokok
5. Simpanan Wajib

Selama ini pembiayaan yang dikucurkan dikembalikan dengan baik dan hanya sebagian kecil (3%) mengalami tunggakan jadi masih dalam kategori aman. tunggakan ini penyebabnya adalah dikarenakan anggota mengalami sakit atau usahanya mengalami kemacetan.

¹⁶⁶ Ibid, Suryadi dan Tugiman, Wawancara tanggal 15 Desember 2015.

¹⁶⁷ Mirza Siregar, Ketua BMT Al Munawar, Wawancara di Medan, tanggal 06 Januari 2016

¹⁶⁸ IBID, Edi Sanusi, Wawancara Di Tembung, Tanggal 08 Januari 2016

Jika pembiayaan mengalami tunggakan seperti hal di atas, maka pihak BTM akan mendatangi pengusaha tersebut untuk mengetahui keluhan-keluhannya, setelah di survey, jika hal tersebut benar maka dapat diberikan modal kembali, jika pengusaha tersebut sakit, maka ditunggu sampai sembuh dan berjalan kembali usahanya dan jika usaha mengalami kemacetan dengan alasan bukan kesalahan pengusaha maka akan di beri waktu berdasarkan kesanggupan pengusaha tersebut membayar.¹⁶⁹

c.Keterbukaan Komunikasi (Tabligh)

Dari segi pembiayaan, kendala UM misalnya tidak memiliki pembukuan yang baik, sehingga memerlukan peran pendampingan dari BMT, pendidikan pengusaha yang sangat rendah.

Berdasarkan pengamatan peneliti saat berkunjung sebanyak 2 kali kepada Kelompok Usaha Bersama (KUBE) pengusaha pertanian dan peternakan binaan dinas sosial ini bahwa mereka sudah mempunyai pembukuan sederhana dalam kelompok usaha untuk mencatat kegiatan dalam buku harian, namun setelah ditanya lebih mendalam, mereka belum melakukan perhitungan dan belum ada pembukuan mereka tentang laporan laba rugi usaha, setelah ditanyakan tentang berbagai komponen biaya produksi, mereka tidak menghitung upah petani sebagai komponen biaya produksi tersebut.

Keterbukaan antara petani terlihat pada acara Bagi Pengalaman (BALAM) yang dilakukan setiap minggu di sekretariat KUBE desa Saintis.

3.Kompetensi (Fathonah)

Pendampingan dalam bidang pembukuan usaha sudah dilakukan oleh BMT dengan menggunakan formulir pembukuan sederhana yang sudah dibuat oleh staf BMT, sedangkan mengundang ahli pembukuan (akuntan) dari Perguruan Tinggi ada dilakukan tetapi sangat jarang karena biaya tenaga ahli yang tinggi.

Pelatihan kepada para pengusaha mikro sudah selalu diberikan, namun belum menunjukkan hasil yang maksimal terhadap kinerja pengusaha, disamping itu sharing pengetahuan dari pengusaha kecil dengan pengusaha lainnya ada dilakukan namun hanya sebatas studi banding saja tetapi tidak dilanjutkan dengan mempraktikkan ilmu yang didapatkan dari sharing tersebut pada usaha masing-masing.¹⁷⁰

Beliau bertani sejak tamat SMA tahun 1990 (Usia 40 Tahun) sampai sekarang sudah selama 26 tahun, sehingga keahlian beliau dalam bertani didapatkan dari pengalamannya selama ini.

¹⁶⁹ Warsiadi, Ketua KSU BTM Mekar, Wawancara Di Medan Krio, Tanggal 05 Januari 2016

¹⁷⁰ Ibid, Yusman, wawancara tanggal 20 Desember 2015

Menurut pemikiran dan pengalamannya supaya padi di ladang dapat memiliki kualitas yang baik, yang terpenting diperlukan adalah harus cukup pupuk dan air, karena ia telah memiliki pompa air maka hal ini dipraktikkannya dengan hasil yang baik.

Pada tahun 2015-2016 ini pak Tugianto telah pula membuat padi percontohan dengan pengetahuan dan bibit yang diperoleh dari keponakannya yang datang dari Aceh. Dengan cara ini diharapkan produksi padinya akan meningkat pada musim panen tahun ini.¹⁷¹

4.Modal Sinerji

a. Sinerji Antar Usaha Mikro

Pembiayaan yang diperoleh dari BMT masih digunakan secara perorangan, sedangkan keberadaan kelompok ini hanya untuk memudahkan saja sehingga pembuatan atau pengadaan kebutuhan pupuk, pasar secara bersama masih belum ada dilakukan selama 4 tahun tersebut, tetapi sudah ada niat untuk melakukan pembuatan pupuk bersama dengan bimbingan tenaga ahli yang disediakan oleh BMT.

Pada tahun 2010-2012 Kelompok Usaha Bersama (KUBE) Desa Saintis sudah membeli pupuk secara bersama dari kelompok KUBE karena adanya program subsidi pemerintah, namun setelah itu mengalami kesulitan untuk membeli pupuk subsidi secara bersama, sehingga mereka membeli pupuk secara sendiri-sendiri dari penjual pupuk yang ada dengan harga yang lebih tinggi.

Rincian harga pupuk bersubsidi dan tidak bersubsidi adalah sebagai berikut:

Tabel 7 : Harga Pupuk Bersubsidi dan Tidak Bersubsidi

No	Jenis Pupuk	Harga Beli Subsidi/ Sak= 50 Kg	Harga Beli Subsidi/ Kg	Harga Beli Tidak Subsidi / Kg (Rp)
1	Urea	100000	2000	2500
2	Poska (NPK)	135000	2700	3000
3	ZA	85000	1700	2000
4	SP 36	105000	2100	2500

Pihak pemerintah melalui Dinas Pertanian Deli Serdang maupun Kecamatan telah ada 2 kali datang ke Desa Saintis untuk mendata para petani dan telah diminta untuk membuat proposal permintaan pupuk, namun sampai saat ini belum ada realisasi pembelian pupuk bersubsidi tersebut.

Karena kesulitan pupuk ini petani terkadang terpaksa membeli pupuk dengan harga yang lebih mahal sampai dengan harga Rp.125000/sak.

¹⁷¹ Ibid, Tugianto, wawancara tanggal 15 Desember 2015.

Kesulitan suplai pupuk ini diduga karena adanya kios-kios yang menjual pupuk dengan harga yang lebih mahal ke daerah lain, disamping adanya tengkulak yang melakukan penimbunan.

Disamping itu para petani sangat membutuhkan alat teknologi tepat guna agar terjadi efisiensi dan produktivitas kerja yang lebih baik, seperti tersedianya jetor (hand tractor) tetapi kelompok juga belum memilikinya karena ketiadaan pembiayaan, sehingga untuk mengerjakan pengolahan lahan terpaksa diupahkan kepada pemilik jetor yang ada dengan harga yang lebih mahal.

Dengan adanya BMT kelompok tersebut mendapatkan manfaat berupa adanya upaya dalam mencari solusi bersama antar pengusaha dengan dilakukannya pertemuan setiap seminggu sekali selama 2 jam, disamping melakukan siraman dan motivasi rohaniyah dari BMT, juga dilakukan kegiatan berbagi pengalaman (Balam) antar pengusaha.¹⁷²

Salah satu permasalahan penting bagi petani sayuran adalah turunnya harga saat waktu panen sayur, sedangkan jika petani menanam padi harganya relatif lebih stabil, dengan Kegiatan Balam yang dilakukan ini ia telah menularkan pengetahuan yang dimiliki kepada petani lainnya. Pada awalnya di desa ini yang bertani padi hanyalah bapak Tugianto tetapi sekarang sudah ada 50 orang yang telah bertani padi.

Sinergisitas dalam membuat kilang padi sendiri Tugianto mengatakan belum ada, karena biaya pembuatannya sangat besar.

Petani sayur lainnya merasakan adanya manfaat kegiatan Balam, karena mereka dapat meniru model penanaman sayur dengan pola tumpang sari yang dilakukan pak Suryadi.¹⁷³

Dalam hal untuk membeli peralatan yang digunakan dalam pertanian seperti jetor yang berharga Rp.20.000.000 s/d Rp.25.000.000,-/ mesin, mereka belum mampu membeli secara kolektif.¹⁷⁴

b. Sinerji dengan Perguruan Tinggi:

Bapak Jumadi , Tokoh Masyarakat Dari Sentra Pengusaha Belacan dari Rantau Panjang Pante Labu , Deli Serdang menjelaskan bahwa Kelompok belum mendapatkan pembinaan dari lembaga-lembaga yang ada dan juga dari Perguruan Tinggi.¹⁷⁵

Bapak Muhidin dari BMT Sejahtera 001, alamat Jalan Pendidikan dusun 1 Bandar Setia, Tembung Deli Serdang . Berdiri pada tahun 2005, saat ini anggota sudah mencapai jumlah 4000 orang.

Keterlibatan Perguruan tinggi sudah sering, seperti dari UINSU, USU, UIN Bandung.¹⁷⁶

¹⁷² Ibid, Suryadi , wawancara tanggal 15 Desember 2015.

¹⁷³ Ibid, Tugianto, wawancara tanggal 15 Desember 2015.

¹⁷⁴ Ibid, Yusman, wawancara tanggal 20 Desember 2015.

¹⁷⁵ Jumadi, Tokoh Masyarakat Dari Sentra Pengusaha Belacan dari Rantau Panjang Pante Labu , Deli Serdang, FGD di Tembung Deli Serdang, tanggal 07 Nopember 2015.

¹⁷⁶ Muhidin, Ketua BMT Sejahtera 001 Jalan Pendidikan dusun 1 Bandar Setia, FGD di Tembung, Kabupaten Deli Serdang, tanggal 07 Nopember 2015.

Ketua BMT Al Munawar, Mirza Siregar Dalam hal kerjasama dengan Perguruan Tinggi BMT selalu membuka diri dan telah ada dilakukan namun masih sekedar untuk menyediakan tempat magang bagi mahasiswa, melakukan penelitian dan bahan untuk pembuatan skripsi.¹⁷⁷

c. Sinergi dengan Pengusaha Kecil, Menengah dan Pengusaha Besar

Sinergi dengan pengusaha kecil, menengah dan pengusaha besar belum ada dilakukan dan upaya BMT untuk menjembatani juga masih belum ada.¹⁷⁸

5. Pembiayaan Usaha Mikro (UM)

Jumlah BMT di Sumut ada lebih dari 100 BMT, untuk BMT sumut madani ± pembiayaan yang disalurkan sebanyak 60% dengan akad mudharabah, demikian juga halnya dengan BMT lain menggunakan akad mudharabah seperti untuk kepentingan pedagang kecil jajanan anak yang hanya melakukan pembelian barang dan menjualnya kembali (tidak melakukan kegiatan produksi). hanya ± 5% pembiayaan dikucurkan dalam kelompok.

Ketua BMT Al Munawar, Mirza Siregar BMT pernah melakukan pembiayaan dalam kelompok, namun saat sekarang ini kelompok tersebut dibina sendiri dalam arti yang menjadi ketua kelompok adalah dari BMT sehingga pada masing-masing pasar yang dikucurkan pembiayaan bagi pengusaha turun seorang marketer BMT yang bekerja setiap hari sebagai ketua kelompok yang berfungsi untuk mengawasi, mengayomi, memanajemeni dan sekaligus dapat menyalurkan pembiayaan, menanyakan perkembangan usaha nya dan apa permasalahan yang dihadapi dan secara internal memanajemeni angsurannya setiap hari, karena kalau usaha tersebut lancar maka BMT juga akan berjalan dengan lancar pula.

Sebagai contoh kelompok penjual sendal ada 5 orang per kelompok dan ada yang 10 orang per kelompok, salah seorang dalam kelompok tersebut ditunjuk sebagai ketua dalam kelompoknya, pada awalnya pembiayaan yang dikucurkan kepada kelompok sejumlah Rp.5000.000,-. Hal ini mempermudah dalam melakukan pengawasan, karena BMT hanya berurusan mengawasi ketuanya saja, apabila ada terjadi masalah di dalam kelompok tersebut dengan anggotanya mereka dapat menyelesaikannya sendiri secara internal, pada kenyataannya mereka masih belum bersinergi

¹⁷⁷ Mirza Siregar, Ketua BMT Al Munawar, wawancara di Medan, tanggal 06 Januari 2016

¹⁷⁸ Ibid, Suryadi & Tukiman, wawancara tanggal 15 Desember 2015.

dalam bekerjasama, oleh karena itu akhirnya dibuatlah kebijakan bahwa yang menjadi ketua kelompoknya adalah dari pihak BMT.

Warsiadi, Pembiayaan mudharabah ada sebanyak 66% dari jumlah pembiayaan yang ada, dengan sistem bagi hasil yang dikucurkan kepada pengusaha mikro. saat mengucurkan modal kepada pedagang misalnya disisakan dulu simpanan wadiah yaitu simpanan yang tidak boleh diambil (20%), sisanya dibagi berdasarkan akad yang disepakati bersama, biasanya 70: 30 (70% untuk pengusaha dan 30% untuk BTM).

Warsiadi Pembiayaan yang dikucurkan kepada para usaha mikro rata-rata sudah menerimanya sebanyak 2 sampai 3 kali pembiayaan, karena bagi mereka yang cepat melunasi pembiayaannya maka bagi mereka diberikan kesempatan untuk mendapatkan pembiayaan selanjutnya.

Usaha-usaha yang dibiayai dengan pembiayaan mudharabah antara lain pedagang warung asongan, pertanian, peternakan kambing. Sebagai contoh pada peternakan kambing ini setelah adanya bantuan pembiayaan ternyata perkembangan jumlah kambing yang dimiliki pengusaha berkembang sangat pesat.¹⁷⁹

Edi Usaha konveksi ini sudah berjalan selama 8 tahun. Sebelum mengenal dan bergabung dengan BMT modal diperoleh dari kepercayaan yang diberikan oleh sekolah sekolah yang ada.

Dana pembiayaan yang diperoleh dari BMT yang pertama sebesar Rp. 8.000.000,- dengan jangka waktu pembiayaan 1 tahun dan yang kedua sebesar Rp. 15.000.000,-, - dengan jangka waktu pembiayaan 2 tahun, pembiayaan dengan sistem bagi hasil dengan jumlah pengembalian cicilan pembiayaan sebesar Rp. 19.000.000,- agunan yang diberikan yaitu surat rumah yang dimilikinya. Jumlah tersebut tidak memberatkan bagi bapak edi dan BMT dirasakannya sangat banyak membantu usahanya pada awal awal pendirian dan membangun usaha, namun kelemahannya adalah untuk mendapatkan kebutuhan modal yang lebih besar tidak dapat diperoleh dari pembiayaan BMT.¹⁸⁰

6.Kemudahan akses

Akses pembiayaan pada BMT dilakukan dengan mudah dan cepat, sehingga mudah bagi pengusaha mikro dalam mencairkan dana pembiayaan.

Lama pencarian pembiayaan hanya selama 1 minggu bagi anggota lama sedangkan bagi anggota yang baru masuk ke dalam kelompok pencairan dana pembiayaan dilakukan setelah ada 6 kali mengikuti pertemuan, hal ini diperlukan untuk melihat keseriusannya sebagai anggota disamping itu diharapkan dapat mendengarkan siraman rohaniyah dan pengalaman dari anggota lain.¹⁸¹

¹⁷⁹ Ibid, Warsiadi, Wawancara Di Medan Krio, Tanggal 05 Januari 2016.

¹⁸⁰ Ibid, Edi Sanusi, Wawancara Di Tembung, Tanggal 08 Januari 2016.

¹⁸¹ Ibid, Yusman, wawancara tanggal 20 Desember 2015.

7. Agunan

Dalam hal mendapatkan pembiayaan BMT Sumut Madani tidak memerlukan adanya agunan, tetapi hanya berupa kepercayaan (amanah).¹⁸²

Pembiayaan dilakukan dalam bentuk agunan tanah yang akan dibeli, setelah dibuat surat tanah tersebut, hal ini perlu dilakukan karena jumlah pembiayaan yang diberikan relatif lebih besar.

Koperasinya memiliki Jumlah Simpanan berjalan saat ini adalah sebesar Rp 519.500.000, dengan Modal sendiri Rp 417.600.000,- dan Sisa usaha sebesar Rp 54.000.000, Jumlah Pembiayaan macet masih tinggi, saat ini sebesar 40.000.000,-(karena pada awalnya tidak mengharuskan adanya agunan bagi peminjam).¹⁸³

8. Jangka Waktu Pembiayaan

Pengembalian dana angsuran selama 10 bulan tidak memberatkan petani, bahkan pak Tugiman melakukan pengembalian selama 3 bulan sesuai dengan masa panen padinya. Namun saat ditanyakan apakah diperlukan jangka waktu angsuran yang lebih lama, mereka mengatakan perlu misalnya 15 bulan.¹⁸⁴

9. Besar Pembiayaan BMT

Besar pembiayaan yang diterima dari BMT bagi masing-masing pengusaha masih kecil yaitu sebesar Rp. 2.500.000,- sampai dengan Rp. 3.000.000,- (dalam kelompok antara Rp.25.000.000,- s/d Rp.30.000.000). Dalam hal jumlah pembiayaan yang diterima, para petani merasa enggan untuk menaikkan jumlah pinjaman pembiayaannya, karena ditakutkan tidak sesuai dengan kebutuhan mereka.¹⁸⁵

Bapak Jumadi , Tokoh Masyarakat Dari Sentra Pengusaha Belacan dari Rantau Panjang Pante Labu , Deli Serdang.

Permasalahan yang mereka hadapi adalah perlu adanya modal kerja untuk membeli bahan baku udang kecepei, yang selama ini pinjaman dana diperoleh dari para rentenir.¹⁸⁶

Nasabah yang berada dalam Kelompok Usaha Bersama (KUBE) sudah diberi pinjaman sebesar maksimum Rp. 25.000.000,- tanpa agunan, sedangkan anggota di luar kube dikenakan agunan. Usaha yang dilakukan

¹⁸² Ibid, Suryadi & Tukiman , wawancara tanggal 15 Desember 2015.

¹⁸³ Novry , Ketua Koperasi Syariah SURYA Teladan, FGD di desa Tembung Deli Serdang, tanggal 07 November 2015.

¹⁸⁴ Ibid, Suryadi & Tukiman , wawancara tanggal 15 Desember 2015.

¹⁸⁵ Ibid, Suryadi, wawancara tanggal 15 Desember 2015.

¹⁸⁶ Jumadi, Tokoh Masyarakat dari Sentra Pengusaha Belacan Rantau Panjang Pante Labu , Deli Serdang, FGD di desa Tembung Deli Serdang, tanggal 07 November 2015.

antara lain adalah Usaha Simpan Pinjam, Pembiayaan Mudharabah, Kardul Hasanah (infak untuk anak yatim , piknik bersama dll).¹⁸⁷

Pemberian pembiayaan untuk bahan bangunan yang berasal dari anggota. Usaha dimulai oleh 20 orang anggota pada tahun 2012. Anggota tersebut antara lain terdiri dari pengusaha jasa keramik sebanyak 10 orang, pengusaha panglong, pengusaha pagar, pengusaha kosen dan saat ini sudah membuat usaha sembako yang dikelola oleh 5 orang anggota perwiran.

Pembiayaan diberikan kepada pengusaha pengembang perumahan, masyarakat/ orang yang ingin mendapatkan pembiayaan untuk keperluan membeli rumah, tanah, mendirikan rumah, menyewa rumah dan kepada pengembang perumahan sesuai dengan kebutuhan masyarakat tersebut sesuai dengan kemampuan bayar mereka. Jika kemampuan bayarnya sebesar Rp.500.000,- / bulan, ia dapat membeli tanah saja, jika kemampuan bayarnya sebesar Rp.1000.000,-/ bulan, dapat membangun rumah tanpa keramik dan gipsum dan seterusnya. Pembiayaan dapat dicicil dalam jangka panjang dengan waktu maksimal selama 15 tahun. Untuk penyewaan rumah diberikan pembiayaan Rp.4.000.000,- dan dicicil kepada BMT sesuai jangka waktu yang disepakati. Pembiayaan diatas dilakukan dengan akses pembiayaan yang mudah. Adapun agunan yang diberikan adalah tanah tersebut.¹⁸⁸

Pembiayaan yang disalurkan oleh BMT kepada pengusaha mikro antara Rp. 1.000.000 s/d 5000.000.¹⁸⁹

Pembiayaan yang didapatkan mereka sebesar Rp. 3000.000 dirasakan cukup memadai, tetapi jika mungkin dapat dinaikkan juga lebih baik.¹⁹⁰

Ketua BMT Al Munawar, Mirza Siregar Besarannya pembiayaan yang diberikan sejumlah Rp.3000.000,- ini bagi pengusaha dirasakan cukup memadai untuk menjalankan usaha, namun sebagian mengatakan masih kecil.

Jangka waktu pengembalian pembiayaan dilakukan selama 4 bulan (120 hari).¹⁹¹

Warsiadi Pembiayaan yang diberikan antara Rp.1.000.000,- sampai Rp.5.000.000,- lamanya pembiayaan dicicil selama 1 tahun dengan menyerahkan agunan ijazah SMA yang asli untuk pembiayaan Rp.1.000.000,- dan surat BPKP kendaraan roda dua atau surat tanah untuk pembiayaan Rp.5.000.000,-¹⁹²

10.System Bagi Hasil

¹⁸⁷ Muhidin, Ketua BMT Sejahtera 001 Jalan Pendidikan dusun 1 Bandar Setia, FGD di Tembung, Kabupaten Deli Serdang, tanggal 07 Nopember 2015.

¹⁸⁸ Siti Kurniati, Ketua Koperasi Al Ansor, wawancara di Tembung, Kabupaten Deli Serdang, tanggal 05 Januari 2016.

¹⁸⁹ Ibid, Yusman, wawancara tanggal 20 Desember 2015.

¹⁹⁰ Ibid, Suryadi & Tukiman , wawancara tanggal 15 Desember 2015.

¹⁹¹ Ibid, Mirza Siregar, wawancara di Medan, tanggal 06 Januari 2016

¹⁹² Ibid, Warsiadi, Wawancara Di Medan Krio, Tanggal 05 Januari 2016.

Sistem bagi hasil yang diterapkan adalah dengan menetapkan margin 2.5% kepada pengusaha dan tidak ada bagi atas kerugian. Dan sistem ini tidak memberatkan bagi para pengusaha.

Setiap tahun pengusaha diberikan keuntungan dari BMT sebesar Rp 150000 s/d 200000 sesuai dengan pembiayaan yang diperolehnya.¹⁹³

Ketua BMT Al Munawar, Mirza Siregar Bagi hasil yang dilakukan ada 2 sumber, untuk tabungan berjangka (Tajaka) atau deposito diberikan bagi hasil yang lebih besar daripada penyertaan modal.

Kemudahan akses pembiayaan dari BMT, untuk pembiayaan Rp.3000.000,- kebawah diberikan tanpa agunan tetapi dengan keharusan bahwa kartu keluarga dan ijazah asli disimpan pada BMT, hal ini untuk lebih menjamin keamanan pembiayaan yang diberikan karena para pengusaha tersebut sifatnya penduduk yang tempat usaha dan rumahnya selalu dalam bentuk sewa sehingga dapat berpindah pindah tempat setiap saat, disamping itu perlu dipenuhi syarat bahwa calon anggota tersebut harus membuka tabungan tamara dan sudah melakukan dengan transaksi sebanyak 20 kali, hal ini dilakukan untuk lebih mudah mempelajari dan mengetahui karakter pengusaha tersebut.

Sistem Bagi hasil ditetapkan pada awal, untuk pembiayaan sebesar Rp.1000.000,- akan dikenakan sebesar Rp.1000,- per hari, jumlah ini ditetapkan berdasarkan biaya biaya yang akan dikeluarkan oleh BMT, karena jika bagi hasil ditetapkan kemudian, ditakutkan persentase yang dikenakan akan lebih tinggi, misalnya untuk pembiayaan sebesar Rp.1000.000,- akan dikenakan sebesar Rp.5000,- per hari. Hal ini akan lebih memberatkan dan dengan persaingan yang semakin ketat antar penyedia layanan keuangan ini, ditakutkan bahwa para pengusaha mikro akan beralih kepada perusahaan pembiayaan lain yang lebih menawarkan biaya yang lebih kecil.¹⁹⁴

11.Fleksibilitas Pembiayaan BMT

Kebijakan yang diberlakukan untuk menangani adanya Kredit macet adalah dengan membuat akad baru (dengan melakukan perpanjangan waktu cicilan atau pengurangan jumlah cicilan). Jika masih mengalami kesulitan maka akan dibuat kotak infak dirumahnya untuk dapat diisi sebagai upaya penyelesaian pembiayaan.¹⁹⁵

¹⁹³ Ibid, Suryadi & Tukiman , wawancara tanggal 15 Desember 2015.

¹⁹⁴ Ibid, Mirza Siregar, wawancara di Medan, tanggal 06 Januari 2016

¹⁹⁵ Muhidin, Ketua BMT Sejahtera 001 Jalan Pendidikan dusun 1 Bandar Setia, FGD di Tembung, Kabupaten Deli Serdang, tanggal 07 Nopember 2015.

Cara pembayaran tergantung dari kemampuan bayar dan disesuaikan dengan jangka waktu (misalnya pinjaman Rp.30.000.000,- s/d Rp.50.000.000,-).

Untuk pembelian lahan tanah dilakukan balik nama terlebih dahulu, setelah dibangun baru dibayar dengan cicilan kepada BMT, dan jika terjadi kemacetan akan dibuat akad yang baru.

Bila terjadi kemacetan pembayaran rumah, maka dilakukan denda, misal sudah dibayar sebesar Rp.40.000.000,-tetapi penghuni rumah tidak dapat melanjutkan pembayaran maka dilakukan take over dan akan dikembalikan 60% dan 40% untuk BMT.¹⁹⁶

12. Pemasaran

a. Segmen Pasar

Kegiatan pemasaran dilakukan dengan memasarkan produksi sayur sendiri menjualnya ke agen di desa dan menjual langsung kepada agen di Pasar Gambir Tembung. Produk sayuran belum ada masuk ke pasar swalayan/ plaza.¹⁹⁷

Kegiatan pemasaran dilakukan dengan memasarkan produksi sayur sendiri ke kedai-kedai, beliau juga bertindak sebagai agen untuk membeli sayur dari petani desa dan sayuran tersebut dipasarkan pula ke Pasar Gambir Tembung.¹⁹⁸

Pengrajin sabut untuk diolah menjadi sapu, brok yang telah berdiri sejak tahun 1986. Pada tahun 2001 sudah melakukan ekspor barang setengah jadi yang terdiri dari Serat sabut dan serbuk sabut. Lokasi Pemasaran dilakukan untuk tujuan lokal ke Pabrik Kertas Di Kepulauan Riau dan Ekspor Ke Malaysia dan Tiongkok.

Permasalahan yang dihadapi adalah permasalahan pasar, SDM untuk membuka cabang

Permintaan pasar jauh lebih besar dari kapasitas yang dimiliki perusahaan, sehingga perusahaan belum bisa memenuhi quota ekspor sebagai permintaan industri di luar negeri, karena kapasitas perusahaan masih terbatas berupa kurangnya peralatan untuk meningkatkan kapasitas dan produktivitas. Kuota yang mampu dipenuhi baru 25-30% (2 kontainer)/ bulan, sementara kebutuhan pasar adalah 10 sampai dengan 15 kontener/ bulan. Sampai saat ini belum ada pemasok barang sebagai upaya kerjasama dari daerah lain. Profil usaha sudah di publikasi melalui internet namun belum ada yang ingin bekerjasama dalam memproduksi produk tersebut sebagai cabang perusahaan.¹⁹⁹

¹⁹⁶ Ibid, Siti Kurniati, wawancara di Tembung, Kabupaten Deli Serdang, tanggal 05 Januari 2016.

¹⁹⁷ Ibid, Suryadi, wawancara tanggal 15 Desember 2015.

¹⁹⁸ Ibid, Tukiman, wawancara tanggal 15 Desember 2015.

¹⁹⁹ Ketua pengusaha sabut kelapa FGD di Tembung, Kabupaten Deli Serdang, tanggal 07 Nopember 2015.

Edi Pasar pada awalnya pada kecamatan percut sei tuan deli serdang, tetapi sekarang telah berkembang keberbagai tempat antara lain ke Banda Aceh, Pekan Baru, Kabupaten dan Kabupaten Kota lainnya. Untuk kabupaten kota adalah jumlah pangsa pasar yang terbesar sekarang ini yakni berjumlah 60 sampai 70% dari pasar.²⁰⁰

b. Inovasi Produk

Bapak Jumadi , Tokoh Masyarakat Dari Sentra Pengusaha Belacan dari Rantau Panjang Pante Labu, Deli Serdang, menjelaskan bahwa masalah pengusaha saat ini adalah dikelola masih sangat tradisional dengan menumbuk bahan baku udang kecepei secara tradisional tanpa menggunakan alat yang lebih baik seperti alat Teknologi Tepat Guna (TTG).²⁰¹

Bapak Tukiman saat ini sedang menanam produk padi yang telah berhasil dilakukan di daerah Aceh, mendapatkan bibit padinya dan mengadopsi pengetahuan diri keponakan beliau yang datang dari Aceh tersebut. Saat ini sedang melakukan proyek percontohan padi tersebut di ladangnya dan menunjukkan bahwa padi ini jauh lebih baik hasilnya dari yang biasa ditanam. Selama ini hasil 1 hektar lahan sebanyak 7 ton padi, dengan yang baru saja diuji coba tahun 2015 ini diladangnya diperkirakan akan menghasilkan 10 ton padi namun belum dilakukan penen, dan menurut beliau target tersebut kemungkinan dapat tercapai karena buah padi tersebut sudah terlihat saat ini sangat baik.

Disamping itu dalam hal produksi sayur sekarang ini baru dilakukan uji coba terhadap pembuatan sayur organik.²⁰²

Permasalahan yang dihadapi Pengusaha Sabut Kelapa di Pantai Labu, Deli Serdang saat ini adalah teknologi, investasi, pasar, SDM untuk cabang

Adapun mesin yang diperlukan antara lain adalah mesin penghancur, mesin pembersih dan mesin pres dimana perusahaan sudah mampu membuat sendiri melalui workshop yang dimiliki sendiri dengan harga mesin senilai Rp.150.000.000,-/ set, pembelian bahan material mesin tersebut dirasakan sangat mahal dan perusahaan belum mampu merealisasikan untuk membuatnya.²⁰³

Koperasi Al Ansor Pasar 7 Tembung, Segmen pasarnya adalah para pengusaha mikro: tukang keramik sebagai anggota ada 10 orang, anggota lainnya antara lain panglong, tukang, pengusaha pagar, pengusaha kosen, pengusaha sembako yang dikelola anggota.²⁰⁴

²⁰⁰ Ibid, Edi Sanusi, Wawancara Di Tembung, Tanggal 08 Januari 2016

²⁰¹ Ibid, Jumadi , FGD di Tembung, Kabupaten Deli Serdang, tanggal 07 Nopember 2015.

²⁰² Ibid, Tukiman, Wawancara tanggal 15 Desember 2015.

²⁰³ Ibid, Pengusaha Sabut Kelapa di Pantai Labu, Deli Serdang, FGD di Tembung, Kabupaten Deli Serdang, tanggal 07 Nopember 2015.

²⁰⁴ Ibid, Siti Kurniati, wawancara di Tembung, Kabupaten Deli Serdang, tanggal 05 Januari 2016.

Edi Produk-produk kreatif dan inovatif di desain sendiri oleh pak edi dengan cara memberikan sampel ke pasar, permintaan melalui order langsung dari konsumen sekolah-sekolah yang ada dan ada juga yang melalui agen. Promosi hanya melalui teman ke teman yang mengetahui produk ini.²⁰⁵

c.Strategi Distribusi

Pemasaran hasil pertanian menurut bapak Suriyadi, sebagian masih melalui agen untuk menjualnya ke pasar.²⁰⁶

Dalam hal pasar bersama yang dilakukan terhadap usaha mikro, koordinasi BMT belum tercipta, pengusaha besar terkadang ada menyediakan fasilitas bagi usaha mikro ini sebagai contoh pengusaha indomaret. Namun pandangan para pengusaha mikro bahwa tidak perlu pasar begitu luas, karena produksi yang dihasilkan selama ini selalu habis terjual, namun terkadang harganya turun karena daya beli konsumen yang semakin rendah atau karena pada musim panen bersama, penawaran sayur yang banyak di pasar.

Dalam hal penyediaan fasilitas tempat usaha sebagai upaya untuk menggairahkan pasar bagi produk-produk usaha mikro dan kecil sudah banyak dilakukan pemerintah namun terkadang masih belum tersedia sarana tempat yang strategis, khususnya di Kota Medan dan Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara ini kebijakan penyediaan sarana tempat berusaha ada dilakukan namun volumenya tidak sebanyak yang dilakukan di berbagai daerah di Jawa dan juga dari segi strategis tempat tersebut.²⁰⁷

d.Metode promosi

Promosi yang dilakukan hanya dari mulut kemulut melalui kualitas produk yang dihasilkan, dan umumnya selama ini produk laku terjual ke pasar, disamping itu pernah pemberitaan tentang KUBE ini dilakukan melalui media DAI TV.²⁰⁸

e.Harga (Dengan Biaya Produksi Tinggi)

Sulitnya mendapatkan pupuk bersubsidi yang lebih murah dan tidak dimilikinya peralatan Teknologi Tepat Guna (TTG) untuk proses produksi dan pengolahan lahan, berakibat kepada rendahnya efisiensi dan produktivitas sehingga harga pokok produksi lebih tinggi.²⁰⁹

²⁰⁵ Ibid, Edi Sanusi, Wawancara Di Tembung, Tanggal 08 Januari 2016

²⁰⁶ Ibid, Suriyadi, wawancara tanggal 15 Desember 2015.

²⁰⁷ Ibid, Yusman, wawancara di Medan, tanggal 20 Desember 2015.

²⁰⁸ Ibid, Tukiman, wawancara di Desa Saintis, Kabupaten Deli Serdang, tanggal 15 Desember 2015.

²⁰⁹ Ibid, Suryadi, wawancara di Desa Saintis, Kabupaten Deli Serdang, tanggal 15 Desember 2015.

Edi Harga cukup besaing dengan pengusaha lain dan ditentukan sesuai dengan bentuk, model dan jenis bahan pakaian.

Tingkat persaingan di kota Medan sangat tinggi dibandingkan dengan tempat lainnya di kabupaten kota, karena sekarang banyak produsen membuat produk produk sejenis seperti di daerah jalan Mandala, Suka Ramai, pakam, tanjung morawa. Lebih kurang ada 10 sampai 15 pengusaha konveksi sejenis yang ada pada 4 tahun yang lalu dan sekarang sudah ada mencapai 30 an pengusaha konveksi. Biaya produksi dipengaruhi oleh kenaikan harga-harga bahan baku dan harga lainnya terutama apabila harga nilai tukar dollar naik²¹⁰

f.Strategi Pesaing

Demikian juga dalam menghadapi pasar Masyarakat Ekonomi Asean (MEA,)produk-produk yang berkualitas lebih baik tentu saja akan memasuki Indonesia, namun para pengusaha mikro ini tidak terlalu khawatir karena selama ini produk mereka selalu terjual untuk pasar dalam negeri saja, pengusaha mikro belum terlalu menyadari pentingnya MEA sebagai peluang dan tantangan untuk ekspor, sehingga kurang menyiapkan produk dengan membuat kemasan yang lebih baik dan produk yang lebih berkualitas.²¹¹

B.MASALAH EKSTERNAL

1.BMT

a.Pelayanan Syariah

Bapak Suryadi menjelaskan, BMT selama ini telah melakukan pertemuan dengan pengusaha sebanyak 1 minggu sekali selama 2 jam.²¹²

Pengusaha Mikro Bapak Tugianto mengatakan bahwa BMT bermanfaat baginya terutama saat memerlukan dana untuk anak sekolah, ia dapat menjual kambingnya.

Bapak Jumadi , Tokoh Masyarakat Dari Sentra Pengusaha Belacan dari Rantau Panjang Pante Labu , Deli Serdang, Kelompok ini berencana baru mulai akan memohon pebiayaan dari BMT, berupa permodalan untuk membeli bahan baku udang kecepei, agar dapat membeli udang sebagai stok bahan baku pada saat musim udang.

Pengusaha Sabut Kelapa di Pantai Labu, Deli Serdang menjelaskan Belum ada mendapatkan pembinaan dari BMT

Ketua Koperasi Syariah SURYA Teladan Novry menjelaskan , adapun kendala yang dihadapi yaitu tingkat pengetahuan tentang syariah

²¹⁰ Ibid, Edi Sanusi, Wawancara Di Tembung, Tanggal 08 Januari 2016

²¹¹ Ibid, Yusman, wawancara di Medan, tanggal 20 Desember 2015.

²¹² Ibid, Suryadi, wawancara di Desa Saintis, Kabupaten Deli Serdang, tanggal 15 Desember 2015.

masih rendah/ sedikit sehingga BMT masih kurang memberikan pelayanan yang baik untuk dapat berkembang dengan baik.²¹³

Ketua Koperasi Al Ansor menjelaskan bahwa kepuasan pelanggan sangat baik kepada BMT, karena pada saat 40 orang pelanggan akan diserahkan untuk didanai oleh bank mereka tetap menginginkan pembiayaan hanya dari BMT. Manfaat adanya asosiasi BMT adalah untuk menambah ilmu dan silaturahmi.

Perlu adanya kelompok dan kerjasama antar BMT untuk melakukan pemasaran rumah secara bersama, atau dengan membuka cabang BMT di bidang perumahan ini, karena pinjaman tanpa jaminan lebih sulit didapatkan, dan gerakan BMT ini adalah untuk menghindari kegiatan rentenir dengan menetapkan bunga sangat tinggi. Juga perlu dilakukan kegiatan lainnya yang masih sejalan dengan kebutuhan rumah seperti industri kursi, kendaraan roda dua, sembako, dan lain lain.²¹⁴

Edi Pelayanan yang diberikan BMT adalah sangat baik selama pak edi menjadi nasabah. Dengan mendapatkan siraman siraman rohaniyah saat pengajian rutin dilakukan yang diikuti pak edi selama seminggu sekali karena pada waktu itu pak edi juga sebagai pengurus pengajian BMT. Disamping itu diselenggarakannya juga kegiatan bagi-bagi pengalaman (BALAM) antara satu kelompok dengan kelompok lainnya, sehingga hal tersebut sangat memotivasi, merubah sifat, mental, kejujuran.²¹⁵

b.Risiko Pembiayaan

Bapak Novry , Koperasi Syariah SURYA Teladan menjelaskan jumlah Simpanan berjalan saat ini adalah sebesar Rp 519.500.000, dengan Modal sendiri Rp 417.600.000,- dan Sisa usaha sebesar Rp 54.000.000. Dana di bank Sumut sebesar Rp. 21.000.000,-.

Jumlah Pembiayaan macet masih tinggi, saat ini sebesar 40.000.000,-(karena pada awalnya tidak mengharuskan adanya agunan bagi peminjam).

Jumlah anggota saat ini adalah sebanyak 144 orang, hal ini telah berkurang dari awal pendiriannya sebanyak 180 orang (dengan catatan bahwa anggota yang tidak aktif dalam 1 tahun dihapus dari keanggotaan).

Peminjaman atas Pembiayaan Mudharabah dikenakan 8,5 %/tahun, sedangkan untuk jangka waktu 6 bulan dikenakan 7,5 %/tahun. Pemberian pembiayaan masih dengan sistem konvensional menetapkan persentase pengembalian pada awal aqad.

Pembiayaan terhadap pengusaha tukang las dan bangunan diberikan sebesar Rp. 30.000.000,- dengan periode pengembalian 3 tahun dengan

²¹³ Ibid, Novry, FGD di Tembung, Kabupaten Deli Serdang, tanggal 07 Nopember 2015.

²¹⁴ Ibid, Siti Kurniati, wawancara di Tembung, Kabupaten Deli Serdang, tanggal 05 Januari 2016.

²¹⁵ Ibid, Edi Sanusi, Wawancara Di Tembung, Tanggal 08 Januari 2016

mengharuskan adanya agunan, untuk menghindari risiko pembiayaan macet.²¹⁶

Muhidin, BMT Sejahtera 001 menjelaskan kredit macet ada dari sejumlah kecil pengusaha kecil tertentu.²¹⁷

Bapak Yusman, ketua BMT Madani Sumut menjelaskan bahwa risiko pembiayaan sangat tergantung kepada situasi bulan berapa, untuk menghindari risiko pembiayaan macet, pengutipan pembiayaan dilakukan setiap bulan dan ada juga yang setiap hari sehingga pembayaran lancar.

Penarikan tabungan selalu dilakukan pengusaha mikro di bulan bulan tertentu seperti menjelang anak akan masuk ke sekolah dan menjelang hari lebaran, sehingga angsuran tertunda dan terkadang macet, karena peminjaman/ penarikan atas tabungan pengusaha ini dengan pola klasik yang setiap tahun sudah dilakukan oleh UM.

Untuk dapat mengucurkan pembiayaan bagi usaha mikro mitra BMT dilakukan dengan cara mengamati tingkat kolektabilitas (kemudahan pengusaha untuk membayar pembiayaan yang diterimanya). Untuk melihat peningkatan kinerja usaha mikro ini hanya dilihat secara sederhana misalnya dari rumahnya sudah dibangun berarti menunjukkan adanya peningkatan ekonomi pengusaha tersebut.²¹⁸

c.Kompetensi SDM

Novry , Koperasi Syariah SURYA Teladan menjelaskan adapun Kendala yang dihadapi yaitu Tingkat pengetahuan tentang syariah masih rendah/ sedikit sehingga BMT kurang dapat berkembang dengan baik.²¹⁹

Muhidin BMT Sejahtera 001, Soft ware untuk pengadministrasian dari awal pendirian BMT sudah dilakukan dengan baik. Tenaga Informasi Teknologi ditangani oleh 11 orang mahasiswa yang nantinya mereka akan bekerja pada BMT.²²⁰

Koperasi Al Ansor Pasar 7 Tembung BMT dan gabungan pengusaha masih dikelola secara tradisional artinya belum memiliki visi, misi, tujuan dan sasaran, tetapi sudah berkembang dengan pesat.

Kompetensi SDM anggota pembangun perumahan dapat diandalkan karena pengusaha sudah sangat memahami cara menghitung biaya per unit rumah yang akan dibangun dengan kualitas produk bangunan lebih murah namun tetap dengan kualitas bangunan yang lebih terjamin .

Masalah lain yang masih dihadapi antara lain adalah masih minimnya pengetahuan sistem ekonomi dengan pembiayaan syariah yang dimiliki.²²¹

²¹⁶ Ibid, Novry, FGD di Tembung, Kabupaten Deli Serdang, tanggal 07 Nopember 2015.

²¹⁷ Ibid, Muhidin, FGD di Tembung, Kabupaten Deli Serdang, tanggal 07 Nopember 2015.

²¹⁸ Ibid, Yusman, wawancara di Medan, tanggal 20 Desember 2015.

²¹⁹ Ibid, Novry, FGD di Tembung, Kabupaten Deli Serdang, tanggal 07 Nopember 2015.

²²⁰ Ibid, Muhidin, FGD di Tembung, Kabupaten Deli Serdang, tanggal 07 Nopember 2015.

²²¹ Ibid, Siti Kurniati, wawancara di Tembung, Kabupaten Deli Serdang, tanggal 05 Januari 2016.

Bapak Yusman BMT Masyarakat Madani Sumut menjelaskan bahwa kompetensi karyawan BMT didapatkan melalui pelatihan yang diselenggarakan setiap minggu melalui kegiatan pengajian, sehingga dapat meningkatkan moral kerja dan keahlian karyawan.

Untuk meningkatkan kompetensi SDM BMT Pelatihan yang diselenggarakan oleh pemerintah juga sudah diikuti karyawan sebanyak 2 sampai dengan 3 kali dalam setahun, baik yang diselenggarakan oleh pemerintah pusat yaitu dari Kementerian Koperasi UMKM dan dari Dinas Koperasi Sumut, sehingga karyawan sudah banyak memiliki sertifikat pelatihan, namun dalam penerapannya masih kurang efektif dilakukan.²²²

Ketua BMT Al Munawar, Mirza Siregar Pelatihan terhadap para pengusaha mikro pernah dilakukan oleh BMT tetapi tidak selalu, para pengusaha tersebut pernah dikumpulkan antara lain pengusaha pedagang ayam dan warung nasi dengan harapan agar mereka bisa bekerjasama dan nyatanya mereka bersinerji dimana pengusaha ayam tersebut akhirnya memasok kepada pengusaha warung nasi.²²³

Warsiadi BTM Mekar saat ini memiliki Sumber Daya Manusia sebanyak 2 orang dengan usia 18 tahun dan 30 tahun, dengan kualifikasi pendidikan tamatan SMA, pencerahan/ pelatihan pernah diikuti dengan materi tentang Koperasi Syariah dari Balai Latihan Koperasi (BALATKOP) Medan, Dinas Koperasi Deli Serdang. SDM yang ada pada BTM ini rata-rata telah mendapatkan training sebanyak 2 kali.

Honor yang didapatkan karyawan sebesar Rp. 500.000,- dengan adanya tambahan uang kerajinan sebesar Rp. 50.000,-. Karyawan Kolektor dana pembiayaan diberikan honor sebesar Rp. 10.000,- per hari dan dibayarkan setiap bulan.

Jam kerja karyawan dimulai pukul 8.30 sampai pukul 16.00 wib.

Pembiayaan yang dikucurkan kepada para pengusaha walaupun dalam jumlah yang kecil dirasakan cukup membantu dan bermanfaat bagi usaha mereka. Koperasi simpan pinjam tidak melepas begitu saja pembiayaan tersebut tetapi juga berusaha membantu mensupervisi usaha mereka.

Warsiadi Mengenai taushiah/ pengajian-pengajian untuk menjelaskan sistem btm secara syariah tersebut dan untuk memotivasi para pengusaha yang diberikan pembiayaan masih belum dilakukan karena Badan Hukum BTM ini juga diterima masih dalam waktu yang relatif sangat baru, namun sudah ada direncanakan pada Rapat Anggota Tahunan (RAT) yang akan datang ini.²²⁴

Bapak Edi pada awalnya tahun 1993 hanya sebagai guru honorer olah raga pada suatu SMP, lalu beralih dalam bidang bisnis konveksi, belajar dilakukan sendiri secara otodidak tanpa mendapatkan training dari pihak lain, memasuki bisnis ini dengan motivasi sendiri karena berbagai perkembangan yang menarik di dunia bisnis konveksi

²²² Ibid, Yusman wawancara di Medan, tanggal 20 Desember 2015.

²²³ Ibid, Mirza Siregar, wawancara di Medan, tanggal 06 Januari 2016

²²⁴ Ibid, Warsiadi, Wawancara Di Medan Krio, Tanggal 05 Januari 2016.

Edi Jumlah karyawan pada awalnya ada 2 orang yaitu pak edi sendiri dan istrinya dan sekarang ini sudah memiliki karyawan sebanyak 9 orang. Karyawan karyawannya mendapatkan keahlian dengan bimbingan dan pelatihan yang diberikan langsung oleh bapak Edi.

Edi Pekerjaan dilakukan secara borongan artinya sesuai dengan unit yang mampu dikerjakan tukang, dikerjakan pada perusahaan di rumah pak edi dan terkadang dibawa ke rumah tukang jahit masing-masing.

Edi Motivasi kerja bagi mereka diberi dalam bentuk reward dan funishment. Jika target kerja tercapai akan diberikan bonus mingguan sebesar Rp. 20. 000.

Edi Karyawan ada yang sudah bekerja selama 6 tahun pada perusahaan ini, tetapi ada juga yang masih baru.

Jam kerja dimulai pukul 8.30 sampai 12.00 dan 14.30 sampai 16.30 WIB adakalanya dilakukan kerja lembur dimulai setelah waktu isya sampai pagi pada saat banyak mendapatkan orderan pakaian.

Edi Pelatihan yang didapatkan dari BMT ada dengan tema cara mengelola usaha dan mendapatkan magang pada Universitas Sumatera Utara Medan. beliau pernah sekali mendapatkan pelatihan dari dinas koperasi. Disamping itu adanya dukungan pendampingan dari BMT berupa pembimbingan membuat pembukuan usaha secara sederhana tetapi belum berbasis komputer.²²⁵

d.Modal Penyertaan

Berdasarkan wawancara dengan Ketua BMT Sumut Madani Yusman (sekretaris asosiasi BMT se Sumatera Utara) diperoleh penjelasan bahwa Salah satu masalah yang dihadapi oleh BMT Sumut Madani saat ini adalah bahwa permintaan pembiayaan dari UMKM lebih banyak dari pada jumlah penyertaan modal yang tersedia, dengan kata lain permintaan pembiayaan meningkat sementara jumlah penyertaan modal menurun, artinya BMT mengalami kekurangan dana pembiayaan untuk disalurkan kepada pengusaha. Sehingga banyak pengusaha mikro yang percaya kepada BMT, namun jika ada usaha mikro tersebut yang ingin meminjam dana dalam jumlah yang besar, BMT terkadang tidak sanggup memenuhinya. Untuk mendapatkan fasilitas pembiayaan pengusaha harus menjadi anggota BMT terlebih dahulu baru dapat diberikan pembiayaan usaha.

e.Komitment Pengelola

BMT Sumut Madani, Bapak Yusman:

Untuk mengurangi terjadinya risiko seperti kemacetan pembayaran pembiayaan, BMT melakukan berbagai pertemuan terus menerus kepada anggota untuk memotivasi mereka agar merasa berkewajiban untuk membayar pembiayaan yang diterima dan tetap mempunyai kemauan yang

²²⁵ Ibid, Edi Sanusi, Wawancara Di Tembung, Tanggal 08 Januari 2016

kuat agar mau menabung, hal ini dilakukan sebagai bentuk komitmen pengurus BMT dalam meningkatkan kinerja usaha mikro yang telah dilaksanakan sejak berdirinya BMT ini tahun 2012 sampai sekarang, pertemuan dilakukan seminggu sekali selama 2 jam.²²⁶

Suriyadi Usia 63 Tahun Ketua KUBE Dan Bapak Tugiman Usia 44 Tahun Sekretaris Kube Pertanian Dan Peternakan Desa Saintis Percut Sei Tuan Deli Serdang menjelaskan bahwa selama BMT Sumut madani terbentuk dan memberi pembiayaan kepada mereka, telah dilakukan pertemuan setiap minggu sekali dan terkadang 3 kali sebulan oleh ketua BMT bapak Yusman dan terkadang diikuti oleh pegawai BMT Bapak Dian, pertemuan dilakukan selama 2 jam yang terdiri dari 1 jam dengan materi ceramah keagamaan dan 1 jam lagi untuk melakukan kegiatan Berbagi Pengalaman (Balam) antar pengusaha petani dan peternak, disamping itu dilakukan pengutipan cicilan pembiayaan dan tabungan.²²⁷

f.Qordul Hasan (ZISWAKAF)

Berdasarkan wawancara dengan Bapak Suryadi menjelaskan bahwa mereka telah mengeluarkan infaq anggota sebesar Rp.2000/hari dan telah dikumpul oleh BMT selama 2 tahun sehingga telah berjumlah Rp.4.000.000,-. Kegunaan infaq ini adalah digunakan untuk memenuhi keperluan pinjaman anggota jika mereka memerlukan biaya seperti untuk kebutuhan anak sekolah di awal masuk sekolah. ZIS Wakaf dari lembaga lain belum pernah diterima. Dari perorangan adanya bantuan dari Prof. Amroni (Qordul Hasan) yang memberikan 4 ekor kambing sejak 3 tahun yang lalu dan sekarang kambing tersebut telah berkembang.²²⁸

Wawancara dengan Bapak Muhidin menjelaskan bahwa Usaha yang dilakukan yaitu usaha Simpan Pinjam, Pembiayaan Mudharabah, Kardul Hasanah (infak untuk anak yatim , piknik bersama, dll.)

Usaha untuk mensosialisasikan ZIS Wakaf kepada masyarakat selama ini sudah dilakukan dari mesjid ke mesjid kepada 6 mesjid di sekitarnya agar masyarakat mau menabung dana di BMT , disamping itu juga telah disosialisasikan bahwa ZIS Wakaf tersebut dapat disalurkan untuk dipergunakan kepada sektor usaha produktif untuk digunakan oleh pengusaha mikro, akan tetapi belum banyak masyarakat yang merespon sosialisasi tersebut dalam praktiknya.²²⁹

Wawancara dengan BMT Koperasi Al Ansor menjelaskan bahwa Upaya qordul hasan sudah dilakukan, dimana dana denda 2,5% yang

²²⁶ Ibid, Yusman Wawancara di Medan, tanggal 20 Desember 2015.

²²⁷ Ibid, Suryadi, Wawancara di Desa Saintis, Kabupaten Deli Serdang, tanggal 15 Desember 2015.

²²⁸ Ibid, Suryadi, Wawancara di Desa Saintis, Kabupaten Deli Serdang, tanggal 15 Desember 2015.

²²⁹ Ibid, Muhidin, FGD di Tembung, Kabupaten Deli Serdang, tanggal 07 Nopember 2015.

dikenakan kepada penunggak pembayaran cicilan perumahan akan dipergunakan untuk disalurkan kepada anak-anak yatim dan fakir miskin.²³⁰

Yusman menjelaskan tentang ZISWakaf, masyarakat di Kota Medan dan Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara belum memahaminya secara mendalam yang juga bisa disalurkan kepada bidang-bidang usaha produktif yang dapat dilakukan melalui BMT untuk dapat menghidupkan perekonomian ummat khususnya para kaum miskin. Terlihat bahwa belum ada kata sepakat dari para ulama tentang bagaimana seharusnya peran BMT dalam menyalurkan ZIS Wakaf ini kepada sektor produktif. Disisi lain di mesjid mesjid ZISWakaf ini ada yang mengelola, akan tetapi belum begitu jelas untuk dikelola ke bidang yang produktif. Justru karenanya perlu adanya sosialisasi dari para ulama untuk dapat memanfaatkan BMT sebagai lembaga yang dapat menyalurkan ZISWakaf untuk meningkatkan kesejahteraan kaum duafa melalui kegiatan usaha produktif, tentu saja dengan manajemen dan pengawasan yang lebih baik dari pihak pemerintah dan berbagai pengampu kepentingan.²³¹

Ketua BMT Al Munawar, Mirza Siregar Qordul hasan berupa ziswakaf dari pihak luar untuk disalurkan kepada usaha mikro yang masih lemah belum ada, tetapi dalam bentuk infaq dari internal ada dilakukan saat akad dilakukan maka harus ada setoran infak, disamping itu adanya penyediaan kotak infak pada rumah rumah makan yang dimiliki anggota. Qordul hasan berupa penghapusan hutang dilakukan bagi anggota yang tidak sanggup lagi membayar.²³²

2.Pemerintah

a.Kebijakan pembinaan KUKM

Wawancara dengan Bapak Muhidin, Pada tahun 2008 BMT sudah pernah mendapatkan kunjungan dan bantuan dari Kementerian Sosial RI sebesar 180.000.000,-. Menurut Bapak Muhidin, bahwa ada kebijakan pemerintah yang kurang kondusif, berupa adanya Peraturan izin usaha kecil, adanya wacana pengawasan yang akan diambil alih oleh OJK. Pihak pengurus BMT meragukan hal tersebut karena kemungkinan akan lebih merumitkan bagi pengusaha, sebab BMT selama ini hanyalah bersentuhan dengan pengusaha mikro seperti tukang pecal, tukang jamu. Dalam hal izin usaha seperti izin kesehatan, izin MUI (tentang produk halal) untuk industri makanan seperti roti masih wajar dan dapat dikatakan baik untuk dilakukan.²³³

²³⁰ Ibid, Siti Kurniati, wawancara di Tembung, Kabupaten Deli Serdang, tanggal 05 Januari 2016.

²³¹ Ibid, Yusman wawancara di Medan, tanggal 20 Desember 2015.

²³² Ibid, Mirza Siregar, wawancara di Medan, tanggal 06 Januari 2016

²³³ Ibid, Muhidin, FGD di Tembung, Kabupaten Deli Serdang, tanggal 07 Nopember 2015.

Warsiadi Fasilitasi yang diberikan oleh pemerintah sementara ini masih belum ada karena BTM masih berusia relatif sangat baru.²³⁴

b.Kebijakan pengawasan terhadap BMT

Yusman menjelaskan bahwa Pengawasan terhadap BMT saat ini dilakukan oleh SKPD Koperasi Sumut, namun hanya melalui kegiatan Rapat Anggota Tahunan (RAT) yang dilakukan oleh BMT, tetapi untuk turun melakukan pengawasan langsung ke kantor-kantor BMT masih jarang dilakukan, hal ini merupakan suatu kelemahan dan sekaligus keuntungan, karena laporan keuangan tidak ada yang mengawasi.

Dalam hal Pengawasan pemerintah, disamping itu sudah ada wacana bahwa BMT akan diawasi oleh Otoritas Jasa Keuangan (OJK) namun sampai saat ini belum direalisasikan. Sehingga diharapkan BMT dapat menjadi lembaga penyedia modal yang baik dan mudah dalam membantu UM.

Disamping itu masih belum adanya regulasi tentang penjaminan dana anggota koperasi, sehingga masih belum kuat minatnya untuk menyertakan pembiayaannya pada BMT.²³⁵

Menurut Murdeni Muis, mantan kepala bidang UKM Dinas Koperasi Sumut fungsi pengawasan bukanlah tugasnya SKPD dan pemerintah, tetapi pemerintah hanya berfungsi sebagai pemberi fasilitasi terhadap koperasi/BMT.²³⁶

Ketua BMT Al Munawar, Mirza Siregar Pengawasan yang dilakukan kepada BMT berupa mengirimkan laporan kepada INKOPSA, disamping itu dilakukan pengawasan internal dengan melakukan transparansi data yang sudah dilakukan secara profesional dan setiap saat sudah di print, disamping itu dilakukan dengan mencantumkan no H.P untuk pengaduan pelanggan setiap saat.²³⁷

c.Koordinasi Kegiatan Operasional Lembaga Pengembangan Sumberdaya Ekonomi Rakyat

Yusman, Koordinasi antar dinas yang berkaitan dengan pengelolaan pengusaha mikro dan kecil masih rendah, hal ini terlihat dari belum begitu jelasnya peran masing-masing dinas dalam hal melakukan pelatihan SDM dan mengatasi berbagai masalah kongkrit yang masih dihadapi oleh pengusaha.²³⁸

²³⁴ Ibid, Warsiadi, Wawancara Di Medan Krio, Tanggal 05 Januari 2016.

²³⁵ Ibid, Yusman wawancara di Medan, tanggal 20 Desember 2015.

²³⁶ Murdeni Muis, Mantan Kabid UMKM Dinas Koperasi Sumut, wawancara di Medan tanggal 21 Desember 2015.

²³⁷ Ibid, Mirza Siregar, wawancara di Medan, tanggal 06 Januari 2016

²³⁸ Ibid, Yusman wawancara di Medan, tanggal 20 Desember 2015.

d. Kecukupan dan Kemampuan dan Aparatur Pembina Koperasi/ BMT

Yusman menjelaskan, aparat pembina koperasi khususnya BMT masih sangat terbatas dalam hal jumlah dan juga kemampuan dibidang ekonomi/ koperasi syariah atau tentang BMT, hal ini juga disampaikan oleh bapak Murdeni Muis selaku mantan kepala bidang UKM Dinas Koperasi Sumatera Utara.²³⁹

Sejalan dengan hal diatas, Para karyawan BMT dulu diterima tamatan SMA terlihat bahwa mereka pekerja keras, relationship baik namun karya kurang. Saat sekarang ini karyawan yang diterima minimal tamatan D3 dan mencari yang berpengalaman.

Jumlah tenaga marketer ada 10 orang saat ini, untuk tenaga marketer ini lebih banyak kaum wanita karena selama ini dirasakan cukup handal dan efektif.dengan jam kerja dimulai dari pukul 8.00 s/d 17.00 wib, kecuali hari sabtu jam kerja hanya setengah hari.

Sistem kerja dilakukan dengan sistem pencapaian target kerja antara lain berupa Target Penyaluran Modal Kerja, Target Tabungan, Tajaka dan Transaksi yang telah ditetapkan sebelumnya atau target rendahnya Non Performing Finance (NPF)

Selama ini target salau meningkat dari tahun ketahun kecuali pada bulan bulan tertentu seperti bulan ramadhan dan hari raya, hari natal turun, hal ini telah terjadi selama 7 tahun berjalan. Karena pada saat ini kebutuhan pasar dan kebutuhan konsumsi meningkat mengakibatkan menurunnya tabungan ke BMT dan modal kerja BMT turun.

Sistem penggajian diberikan kepada tenaga marketing sebesar Rp.1.700.000,- per bulan dan kepala unit sebesar Rp.2.700.000,- sampai Rp.2.800.000,- per bulan

Penggajian dan tausiah agama sudah dilakukan ari mesjid ke mesjid, tetapi belum dilakukan intensif bagi anggota dan direncanakan baru akan dilakukan pada tahun 2016 ini, hal ini karena memerlukan adanya orang khusus untuk menanganinya.²⁴⁰

e.Dukungan Sarana, Konsultasi Dan Pendampingan

Bapak Suryadi menjelaskan bahwa dinas-dinas terkait antara lain dari dinas pertanian dinas sosial sudah ada berkunjung dan ada memberikan pelatihan dan penyuluhan. Disamping itu juga dari Dinas Koperasi Deli serdang telah melibatkan pengusaha dalam mengikuti pelatihan di Medan sebanyak 2 kali.²⁴¹

²³⁹ Ibid, Yusman wawancara di Medan, tanggal 20 Desember 2015.

²⁴⁰ Ibid, Mirza Siregar, wawancara di Medan, tanggal 06 Januari 2016

²⁴¹ Ibid, Suryadi, , wawancara di Desa Saintis, Kabupaten Deli Serdang, tanggal 15 Desember 2015.

Tukiman, dalam hal usulan fasilitas peralatan yang sangat dibutuhkan, sudah dimasukkan kepada pemerintah melalui Dinas Koperasi Deli Serdang dan Kantor Gubernur, namun belum ada realisasi.

Dukungan sarana dan prasarana baik pelatihan, konsultasi dan pendampingan serta bantuan peralatan, penyediaan pupuk sangat diperlukan dari pemerintah, tetapi masih dilakukan sangat terbatas.²⁴²

Koperasi Al Ansor Pasar 7 Tembung, SDM koperasi sudah pernah mendapatkan Pelatihan dari Dinas Koperasi Deli Serdang, sedangkan pelatihan dari kementerian koperasi belum pernah didapatkan. Disini lain Dinas koperasi sumut belum pernah datang untuk meninjau BMT dan UKM ini.²⁴³

Yusman menjelaskan, Pemerintah telah mendukung eksistensi BMT dan usaha mikro mitra melalui berbagai pelatihan yang dijelaskan diatas dan juga melalui sarana dan prasarana pendukung seperti pemberian peralatan komputer untuk kebutuhan administrasi dan kantor serta peralatan produksi bagi pengusaha, disamping itu kementerian koperasi telah ada memberikan bantuan hibah untuk operasional koperasi pedesaan dan perkotaan, tetapi peran tersebut terlihat masih kurang sungguh-sungguh, hal ini terlihat dari masih kurangnya berbagai peraturan dan kebijakan pendukung yang dikeluarkan, misalnya Lembaga Penjamin Simpanan Kredit (LPSK) sampai saat ini belum terealisasi dan masih dalam tahap wacana, sehingga masyarakat masih kurang percaya untuk melakukan investasi pada BMT karena masih khawatir dana simpanannya kurang terjamin, hal ini menyebabkan jumlah penyerta modal selalu naik turun setiap saat.

BMT dalam hal ini telah pula ada upaya untuk menyediakan pembiayaan agar pengusaha mikro dapat membeli alat ini tetapi masih jarang, pemerintah terkadang ada berjanji untuk menyediakan fasilitas peralatan untuk para pengusaha mikro ini dengan mempersilakan agar BMT memfasilitasi pembuatan proposal, akan tetapi realisasinya selalu tidak dilakukan.

Edi Bantuan fasilitasi dari pemerintah masih dirasakan kurang. Bantuan peralatan pernah didapat dari dinas sosial berupa mesin jahit 1 unit.

Awalnya pak Edi memiliki 2 unit mesin jahit dan sekarang sudah memiliki 11 unit mesin jahit. 4 mesin memakai dinamo besar dan 7 memakai dinamo kecil.²⁴⁴

f.Fasilitasi Kemitraan antar Usaha Besar dengan Koperasi, serta antar Koperasi

²⁴² Ibid, Tukiman, wawancara di Desa Saintis, Kabupaten Deli Serdang, tanggal 15 Desember 2015.

²⁴³ Ibid, Siti Kurniati, wawancara di Tembung, Kabupaten Deli Serdang, tanggal 05 Januari 2016.

²⁴⁴ Ibid, Edi Sanusi, Wawancara Di Tembung, Tanggal 08 Januari 2016

Yusman, Kepedulian Para pengusaha seperti BUMN dan pihak perbankan telah banyak memberikan bantuan pendanaan bagi BMT, namun terlihat masih adanya pesimistis pihak perbankan untuk membiayai BMT dalam jumlah yang lebih besar, hal ini terbukti dari masih tingginya peranan lintah darat yang masih beroperasi memberi pembiayaan bagi usaha mikro ini walaupun dengan tingkat suku bunga yang tinggi para pengusaha masih mau memanfaatkan jasa mereka, karena tidak adanya pilihan lain untuk memenuhi kebutuhan modal kerja bagi mereka.

Dalam hal realisasi rasa Tanggung Jawab Sosial dari perusahaan besar terhadap pengusaha mikro di Sumatera Utara, dalam bentuk program Corporate Social Responsibility (CSR) maupun Linkage Program dari baik dari bank syariah dan bank konvensional lainnya, sudah ada namun masih minim dalam praktiknya dirasakan sehingga disarankan perlu dilakukan peningkatan peran tersebut dengan dorongan dari bapak Gubernur KDH Sumut dan dengan adanya dorongan dari pihak Dewan Perwakilan Rakyat, untuk merealisasikan program CSR dan Linkage Program tersebut agar lebih efektif dalam pemanfaatannya sesuai dengan kebutuhan real para pengusaha dan dapat menggunakan perpanjangan tangan BMT karena sudah terbukti berpengalaman dalam meningkatkan kemitraan dengan para pengusaha mikro dan sudah langsung mensupervisi dan memotivasi pengusaha di lapangan.

Kemitraan antar koperasi/ BMT, sudah ada memiliki asosiasi BMT tetapi belum melakukan kemitraan dalam bentuk kerjasama pembiayaan maupun kegiatan usaha.²⁴⁵

Edi, perusahaan konveksi belum pernah bekerjasama dengan pengusaha besar.²⁴⁶

g.Fasilitasi Akses Pembiayaan Bagi Koperasi Dengan Melibatkan Pihak Perbankan

Ketua BMT Sejahtera 001 menjelaskan bahwa Pada tahun 2010 telah mendapatkan pinjaman syariah Rp. 250.000.000,- dari Bank Syariah Mandiri (BSM), sekarang sudah mendapatkan pinjaman sebesar 1 Milyar lebih dari Bank Syariah Mandiri.²⁴⁷

Berdasarkan wawancara dengan Ketua BMT Al Munawar, Mirza Siregar 30 Tahun dijelaskan bahwa:

Ketua BMT Al Munawar, Mirza Siregar Jabatan yang pernah dipegang beliau dari tahun 2012 adalah dari Kepala Unit, Manajer Area dan Bendahara. Pendidikan terakhir yang dimiliki Sarjana Ekonomi Jurusan Akuntansi.

²⁴⁵ Ibid, Yusman wawancara di Medan, tanggal 20 Desember 2015.

²⁴⁶ Ibid, Edi Sanusi, Wawancara Di Tembung, Tanggal 08 Januari 2016

²⁴⁷ Ibid, Ketua BMT Sejahtera 001, FGD di Tembung, Kabupaten Deli Serdang, tanggal 07 Nopember 2015.

Ketua BMT Al Munawar, Mirza Siregar Aset yang dimiliki BMT Al Munawar saat ini adalah sebesar Rp.3.900.000.000, terdiri dari Rp.3.500.000.000,- untuk cabang AR. Hakim dan Rp. 400.000.000,- untuk cabang Medan Johor.

Perkembangan aset yang dimiliki oleh BMT Al Munawar Mulai Berdiri 10 Nopember 2008 sampai tahun 2012 Masih menunjukkan angka minus , karena dengan aset yang disalurkan ke pasar sebesar Rp.80.000.000,- sudah menggunakan sebanyak 4 sampai 5 orang tenaga kerja untuk digaji. Dari tahun ke tahun tenaga marketing semakin di perbanyak dengan harapan akan dapat menaikkan omzet penjualan , dan mulai tahun 2013 sampai 2015 sekarang telah menunjukkan angka plus atau mengalami perkembangan sehingga angka Sisa Hasil Usaha (SHU) telah mencapai Rp.50.000.000,- sampai sekarang.

Perkembangan aset yang dimiliki oleh BMT Al Munawar dari tahun 2008 sampai tahun 2015 dapat dijelaskan pada tabel sebagai berikut:

Tabel 8: Aset yang dimiliki oleh BMT Al Munawar

Tahun	Jumlah Aset Yang Dimiliki
2008	Rp.80.000.000,-
2009	Rp.300.000.000,-
2010	Rp.700.000.000,- sampai Rp.800.000.000,-,
2011	Rp.1.000.000.000,-
2012	Rp.1.200.000.000,- sampai Rp.1.400.000.000,-,
2013	Rp.1.900.000.000,-
2014	Rp.2.800.000.000,-
2015	Rp.3.900.000.000,-

Data diolah

Penyertaan modal bersumber dari modal anggota berupa Tabungan Tamara pada tahun 2015 dengan jumlah penabung sebanyak 1800 orang dan jumlah tabungan sebesar Rp. 980.000.000,-, yang bersumber dari dana Tabungan Berjangka (Tajaka/ Deposito) sebesar Rp. 1.700.000.000,- sisanya adalah dana dari pihak ke tiga.

Perkembangan aset dari tahun ke tahun seperti dijelaskan diatas menunjukkan semakin dipercayanya BMT Al Munawar oleh para nasabah dan pengampu kepentingan, hal ini menurut Mirza Siregar (Ketua BMT Al

Munawar) adalah dengan menjaga sholat, sehingga jika citra bagus tidak ada masalah walaupun dengan tidak adanya Lembaga Penjamin Simpanan (LPS), karena pada prinsipnya BMT ini adalah untuk saling tolong menolong.

Ketua BMT Al Munawar, Mirza Siregar Produk-produk yang ditawarkan ke pasar antara lain produk pembiayaan Mudharabah, Murabahah, Musyarakah, berbagai jenis tabungan antara lain Tabungan Tamara (Tabungan Biasa), Tabungan Pendidikan Anak (Tadika), Tabungan Berjangka (Tajaka), Tabungan Kurban (Takur), Tabungan Idul Fitri. pembiayaan mudharabah dilakukan dengan konsep bagi hasil. Misalnya ada seseorang yang membutuhkan modal usaha atau modal investasi produktif datang ke kantor BMT, setelah memenuhi seluruh persyaratan yang ditentukan dan dianalisis oleh BMT akhirnya dapat diputuskan apakah layak mendapat pembiayaan atau tidak.

Ketua BMT Al Munawar, Mirza Siregar Jumlah konsumen yang telah mendapatkan pembiayaan dari BMT selama ini ada 2000 orang sesuai dengan nomor akad yang ada, tetapi tidak aktif seluruhnya. Jenis nasabah yang dibiayai antara lain adalah pedagang ayam, pedagang kelapa, pedagang daging, pedagang sayur mayur, pedagang sembako, pedagang cabe, dan lain lain.

Ketua BMT Al Munawar, Mirza Siregar menjelaskan, Domisili pasar tersebar diberbagai tempat antara lain pada Pusat Pasar Medan, Pasar Bintang, Pasar Bakti, Pasar Tembung, Pasar Halat, Pasar Pancing, Pasar Aksara, Pasar Sukarame, Pasar Simpang Limun, Pasar Amplas.

Untuk kawasan Johor antara lain Pasar JPPC, Pasar Karya Kasih, Pasar Johor, Pasar Marindal, Pasar Deli Tua, Pasar Patumbak, Pasar Al Azhar, Pasar Jamin Ginting, Pasar Polonoia Karang Sari Dan Rencana Mau Memasuki Pasar Pajus USU.

Pada berbagai pasar ini ditangani oleh 10 orang marketer yang bekerja sesuai dengan areal kerja masing masing.

Adapun besaran dana pembiayaan yang dikucurkan kepada pengusaha berjumlah antara Rp. 5.000.000,- sampai dengan Rp. 50.000.000,-. Dengan mayoritas nasabah untuk pembiayaan dibawah lima juta (balita) sebanyak 60%.

Bagi pengusaha yang dibiayai dengan jumlah balita ini memiliki jumlah penjualan antara Rp. 1.000.000,- sampai dengan Rp. 5.000.000,- per hari atau antara Rp. 30.000.000,- sampai dengan Rp. 150.000.000,- per bulan tergantung kepada apa yang dijual oleh pedagang tersebut.

Ketua BMT Al Munawar, Mirza Siregar Sumber dana dari pihak perbankan pernah diperoleh dari Bank Muamalat sebanyak 3 kali, sejumlah Rp.100.000.000,-, Rp.200.000.000,-, Rp.300.000.000,-, margin yang ditetapkan 1.17%, sekarang hanya ada dari induk koperasi syariah (INKOPSAH). Dalam waktu 6 bulan terakhir ,sumber dana dari bank tidak ada lagi, sumber pendanaan yang berasal dari bank yang terakhir didapatkan pada tahun 2015, dengan alasan pihak bank tidak ada dana lending, padahal pihak BMT masih sangat berminat untuk mendapatkan pembiayaan

tersebut, menurut pimpinan BMT alasan pihak ban ini hanya untuk mengelak adanya kucuran dana terhadap BMT, karena terhadap pengusaha lain ternyata tetap lending.

Ketua BMT Al Munawar, Mirza, Sumber pembiayaan dari Lembaga Pembiayaan Dana Bergulir (LPDB) belum pernah didapatkan oleh BMT, menurut beliau hal ini kemungkinan disebabkan oleh pihak BMT kurang memenuhi persyaratan, kurang melobing, atau ada syarat-syarat yang kurang dipenuhi, akhirnya rasa ingin tahu tentang pembiayaan ini juga setengah setengah.²⁴⁸

Edi, pinjaman dari bank tidak pernah dapat, karena dulunya ada sedikit masalah dengan bank, padahal untuk mengembangkan usahanya lebih maju salah satu masalah yang dihadapi adalah modal yang lebih besar untuk membeli bahan baku dari Jawa, jika dibeli dalam jumlah yang lebih besar akan lebih murah dan lebih efisien, sehingga diharapkan lebih dapat meningkatkan keuntungan dan pengembangan usaha.²⁴⁹

BAB V

ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Pada bab kelima ini dibagi menjadi dua bagian yaitu *pertama* menjelaskan tentang gambaran umum proses penelitian yang dijalankan. *Kedua*, menjawab rumusan masalah. Pada bagian kedua ini akan dibagi sesuai dengan dua pertanyaan penelitian yang telah dikemukakan pada rumusan masalah. Pertama akan dijelaskan mengenai permasalahan utama model kompetitif pengembangan usaha mikro dengan pembiayaan mudharabah pada UM Mitra BMT di Kota Medan dan Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara, kedua membahas mengenai solusi yang dapat diberikan atas masalah-masalah utama yang ada dan ketiga akan membahas mengenai strategi yang dapat dilakukan baik oleh pemerintah dan pihak terkait dalam hal pengembangan model kompetitif pengembangan usaha mikro dengan pembiayaan mudharabah.

A. Gambaran Umum Proses Penelitian

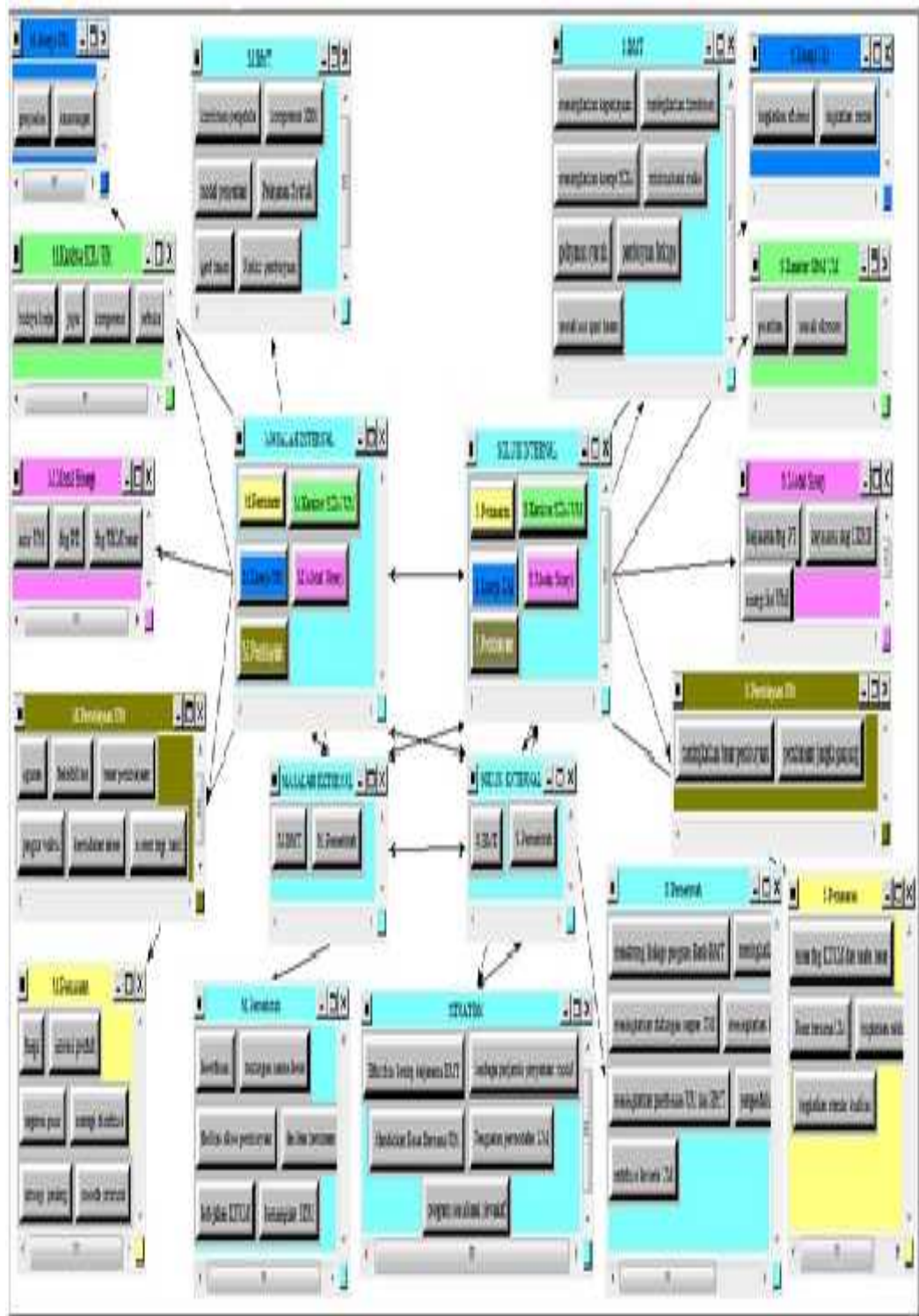
Dalam rangka membangun model penelitian (konstruksi model) maka peneliti melakukan Focus Group Discussion (FGD) dan melakukan wawancara mendalam (*indepth interview*) kepada dua (2) orang pakar yang dianggap menguasai masalah ini, seperti telah diuraikan pada bab sebelumnya.

²⁴⁸ Mirza Siregar, Ketua BMT Al Munawar, wawancara di Medan, tanggal 06 Januari 2016

²⁴⁹ Ibid, Edi Sanusi, Wawancara Di Tembung, Tanggal 08 Januari 2016

Selanjutnya berdasarkan kajian pustaka, dilakukan wawancara mendalam kembali terhadap dua orang pakar tersebut, maka ditemukanlah sebuah model pengembangan. Setelah model ini terbentuk barulah kuesioner disebarakan kepada 9 orang partisipan. Secara garis besar, model yang terbentuk digambarkan pada gambar 4.1. Model dibentuk dengan menggunakan *software Super Decission* yang telah cukup populer digunakan dalam penelitian ANP (*Analytic Network Process*).

Model 4.1 adalah model ANP, karena model tersebut bersifat *feedback*, yakni setiap anak panah selalu mengarah ke atas dan ke bawah (bolak-balik). Jaringan *feedback* tersebut dapat bergantung pada kriteria tetapi dapat juga bergantung pada sesama alternatif. Bahkan, kriteria-kriteria tersebut dapat bergantung pada alternatif dan pada sesama kriteria. Sementara itu *feedback* meningkatkan prioritas yang diturunkan dari *judgements* dan membuat prediksi menjadi lebih akurat. Oleh karena itu, hasil ANP diperkirakan akan lebih stabil.



Gambar 4.1 Model penelitian detail yang terbentuk setelah dilakukan fase konstruksi model.
Sumber : wawancara, data diolah.

Model yang digambarkan dalam gambar 4.1 menjelaskan bahwa tujuan dari pembangunan model tersebut adalah untuk mengetahui dan menganalisis

problematika model kompetitif pengembangan usaha mikro dengan pembiayaan mudharabah pada Usaha Mikro (UM) Mitra BMT di Kota Medan dan Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara secara komprehensif, kemudian menemukan solusi dari setiap permasalahan demi pengembangan usaha mikro. Model tersebut membagi permasalahan kemandirian pengembangan usaha mikro dengan pembiayaan mudharabah menjadi dua masalah utama, yaitu masalah internal dan masalah eksternal. Sedangkan masalah internal terbagi lagi menjadi beberapa sub masalah yaitu masalah pemasaran, masalah karakter Sumber Daya Manusia (SDM) UM, masalah kinerja UM, masalah modal sinergi dan masalah pembiayaan. Sedangkan masalah eksternal terbagi lagi menjadi beberapa sub masalah yaitu masalah BMT dan masalah pemerintah.

Masing-masing sub masalah (*internal dan eksternal*) terbagi lagi menjadi beberapa sub-sub masalah. Sub masalah Pemasaran terbagi menjadi enam sub-sub masalah yaitu masalah harga, inovasi produk, segmen pasar, strategi distribusi, strategi pesaing, dan metode promosi. Sub masalah karakter SDM UM terbagi menjadi empat sub-sub masalah yaitu masalah budaya kerja, jujur, kompetensi, dan terbuka. Sub masalah kinerja UM terbagi menjadi dua sub-sub masalah yaitu masalah penjualan dan keuntungan. Sub masalah modal sinergi terbagi menjadi tiga sub-sub masalah yaitu masalah sinergi antar UM, dengan Pergruan Tinggi (PT) dan dengan UKM besar. Sub masalah pembiayaan terbagi menjadi enam sub-sub masalah yaitu masalah agunan, fleksibilitas, besar pembiayaan, jangka waktu, kemudahan akses, dan system bagi hasil. Sedangkan sub masalah BMT terbagi menjadi enam sub-sub masalah yaitu masalah komitmen pengelola, kompetensi SDM, modal penyertaan, pelayanan syariah, qard hasan, dan risiko pembiayaan. Sub masalah pemerintah terbagi menjadi enam sub-sub masalah yaitu masalah koordinasi, dukungan sarana, fasilitas akses pembiayaan, fasilitas kemitraan, kebijakan KUKM, dan kemampuan SDM.

Model tersebut juga membagi solusi atas permasalahan kemandirian pengembangan usaha mikro dengan pembiayaan mudharabah menjadi dua solusi utama, yaitu solusi internal dan solusi eksternal. Sedangkan solusi internal terbagi lagi menjadi beberapa sub solusi yaitu solusi pemasaran, solusi karakter SDM

UM, solusi kinerja UM, solusi modal sinergi dan solusi pembiayaan. Sedangkan solusi eksternal terbagi lagi menjadi beberapa sub solusi yaitu masalah BMT dan solusi pemerintah.

Masing-masing sub solusi (*internal dan eksternal*) terbagi lagi menjadi beberapa sub-sub solusi. Sub solusi pemasaran terbagi menjadi empat sub-sub solusi yaitu solusi mitra dengan KUKM dan usaha besar, pasar bersama UM, tingkatan skala usaha, dan tingkatan standar kualitas. Sub solusi karakter SDM UM terbagi menjadi dua sub-sub solusi yaitu solusi pelatihan dan taustiah ekonomi. Sub solusi kinerja UM terbagi menjadi dua sub-sub solusi yaitu solusi tingkatan efisiensi dan tingkatan omset. Sub solusi modal sinergi terbagi menjadi tiga sub-sub solusi yaitu solusi kerjasama dengan Perguruan Tinggi (PT), kerjasama dengan Usaha Kecil Menengah Dan Besar (UKMB), dan sinergi kelompok UM. Sub solusi pembiayaan terbagi menjadi dua sub-sub solusi yaitu solusi meningkatkan besaran pembiyaaan dan pembiayaan jangka panjang. Sub solusi BMT terbagi menjadi tujuh sub-sub solusi yaitu solusi meningkatkan kepercayaan, meningkatkan komitmen, meningkatkan kompetensi SDM, minimalisasi risiko, pelayanan syariah, pembiayaan linkage, dan sosialisasi qard hasan. Sub solusi pemerintah terbagi menjadi tujuh sub-sub solusi yaitu mendorong linkage program Bank-BMT, meningkatkan dukungan konsultan, solusi meningkatkan dukungan sarana prasarana UM, meningkatkan fasilitas kerjasama, meningkatkan pembinaan UM dan BMT, pengendalian inflasi, dan redefinisi kriteria UM. Sedangkan strategi yang ditawarkan dalam model ini terbagi menjadi lima elemen yaitu strategi efektifitas lembaga kerjasama BMT, lembaga penjamin penyertaan modal, mendirikan pasar bersama UM, penguatan permodalan UM, dan program sosialisasi ziswakaf.

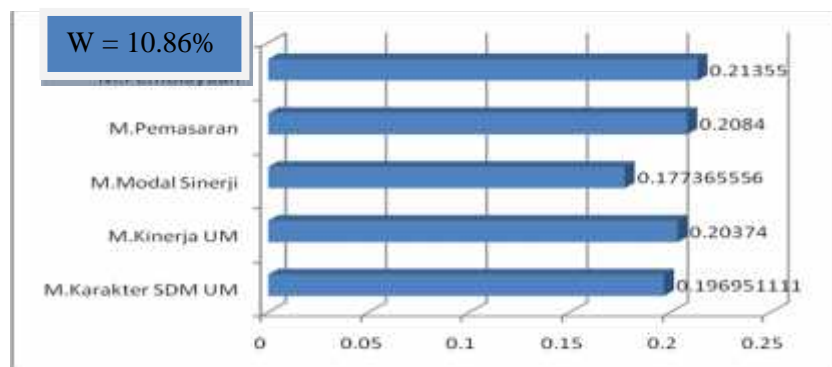
Setiap masing-masing responden tentunya memiliki pendapat yang berbeda-beda, oleh sebab itulah hasil olah ANP dalam software *super decision* menyajikan hasil perolehan konklusi berdasarkan nilai rata-rata untuk menentukan urutan prioritas secara keseluruhan dan hasil sintesis untuk masing-masing responden berdasarkan kategori yang ada. Untuk lebih jelasnya, berikut diuraikan bagaimana hasil sintesis dari setiap kriteria dan alternatif dalam proses ANP. Pada

tahapan ini akan menunjukkan hasil keseluruhan *geometric mean* juga tingkat *rater agreement* (kesesuaian/ persetujuan) dengan menggunakan ukuran *Kendall's coefficient of concordance* (W). Hasil sintesis rata-rata responden dari 9 orang pakar akan dijelaskan berikut ini.

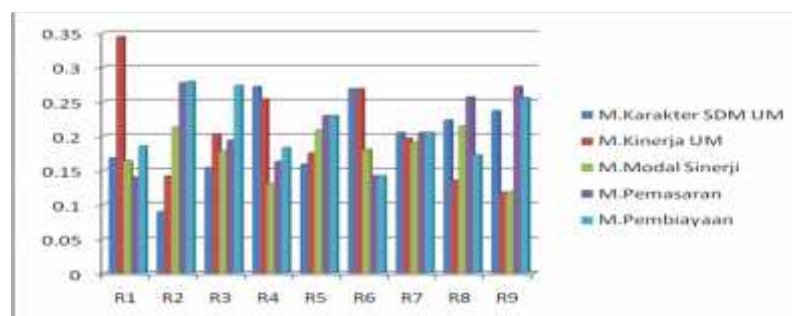
1. Analisis Hasil Sintesis Masalah

1.1. Analisis Klaster Masalah Internal

Pada pembahasan ini akan diurai hasil sintesis pada klaster masalah internal untuk menentukan Model Kompetitif Pengembangan Usaha Mikro Dengan Pembiayaan Mudharabah pada UM Mitra BMT di Kota Medan dan Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara. Berdasarkan hasil pengolahan data didapatkan prioritas masalah internal menurut pendapat seluruh responden sebagaimana tampak pada Gambar 4.2.



Gambar 4.2 Hasil Sintesis Prioritas Masalah Internal Berdasarkan Nilai Rata-Rata
Sumber : wawancara, data diolah



Gambar 4.3 Hasil Sintesis Prioritas Masalah Internal Berdasarkan Nilai Setiap Responden
Sumber : wawancara, data diolah

Gambar 4.2 diatas menunjukkan bahwa berdasarkan pendapat gabungan maka masalah internal paling prioritas dalam menentukan model kompetitif

pengembangan usaha mikro dengan pembiayaan mudharabah pada UM Mitra BMT di Kota Medan dan Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara adalah masalah pembiayaan sebesar (21.35%), diikuti oleh masalah pemasaran (20.84%), masalah kinerja UM (20.37%), masalah karakter SDM UM (19.69%), dan yang menempati urutan terakhir adalah masalah modal sinergi (17.73%). Hasil perolehan *rater agreement* keseluruhan responden adalah sebesar 10.86% yang berarti bahwa 10.86% tingkat kesepakatan responden bahwa masalah internal prioritas adalah masalah pembiayaan diikuti oleh masalah pemasaran, masalah kinerja UM, masalah karakter Sumber Daya Manusia (SDM) UM, dan masalah modal sinergi.

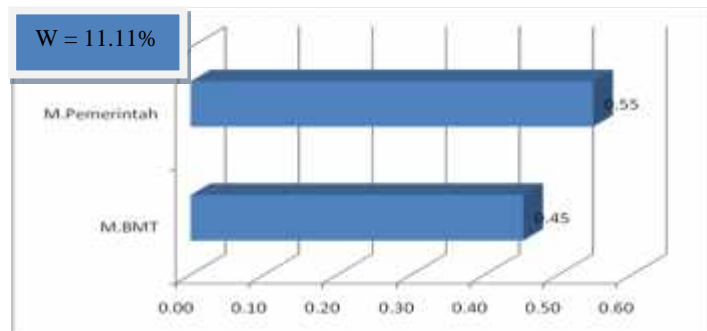
Untuk melihat hasil sintesis prioritas per responden, dapat dilihat pada gambar 4.3 di atas. Hasil sintesis per responden menunjukkan bahwa dari sembilan orang responden, empat orang responden menjawab masalah yang paling prioritas dalam menentukan model kompetitif pengembangan usaha mikro dengan pembiayaan mudharabah di UM Mitra BMT di Kota Medan dan Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara adalah masalah pembiayaan. Sedangkan sisanya, empat orang lainnya memiliki jawaban yang beragam. Hal ini tentunya senada dengan angka *rater agreement* yaitu 10.86% responden sepakat dengan urutan jawaban pada klaster masalah internal.

Temuan diatas sejalan dengan Kladiola Gjini, et.al., (2014), yang menemukan bahwa pertumbuhan perusahaan diukur tidak hanya dari faktor tradisional perusahaan (ukuran dan usia), tetapi juga dari faktor-faktor termasuk dana internal. Demikian pula dengan E.O. Ofoegbu,et.al., (2013), yang menemukan bahwa faktor-faktor kontekstual yang memiliki dampak signifikan terhadap UMKM dan UMKM berdampak positif terhadap pertumbuhan ekonomi negara yaitu ketersediaan modal yang memadai melalui micro – finance yang harus didorong untuk menjamin pertumbuhan UMKM. Demikian pula penelitian Md. Aminul Islam et.al., (2011) yang melakukan penelitian untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan UKM di Thailand menunjukkan bahwa faktor yang paling signifikan mempengaruhi keberhasilan bisnis UKM di Thailand yaitu sumber daya dan keuangan. Begitu juga dengan Musran Munizu (2010), menemukan, Faktor internal yang salah

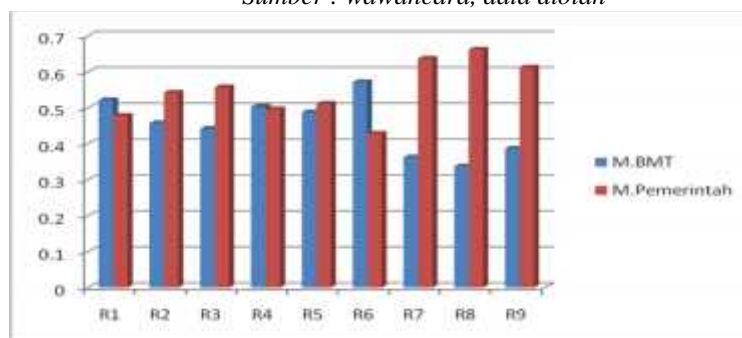
satunya terdiri dari Sumber Daya keuangan berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja UMK, Bayu Taufiq dan Gunawan Baharuddin (2012), Baitul Maal biasanya perannya menonjol dalam memberi bantuan dan kontribusi untuk mengurangi kemiskinan di negara Muslim, salah satunya karena memberikan dukungan modal melalui program pemerintah, LKM dan perbankan Islam, juga sejalan dengan penelitian Muhammad Syafii Antonio (2011), yang berpendapat bahwa inisiatif keuangan mikro syariah di Indonesia bisa mewakili alternatif sumber pembiayaan bagi UKM, sejalan pula dengan penelitian Mba Okechukwu Agwu et.al., (2014), dari analisis datanya menunjukkan bahwa rendahnya pembiayaan adalah tantangan utama yang dihadapi UMKM di Port-Harcourt City, sehingga dianjurkan adanya pemberian pinjaman lunak untuk pelaku UMKM, penjaminan pemerintah terhadap pinjaman jangka panjang bagi UMKM, pembentukan lembaga pendanaan UMKM, juga sejalan dengan penelitian Tulus Tambunan (2007) yang menguji pengembangan UKM di Indonesia yang menemukan bahwa kelemahan utama yang diperlihatkan UKM adalah rendahnya modal kerja dan hambatan pemasaran. Yang terakhir kebanyakan penelitian yang ada menyarankan bahwa perlu program pemerintah yang efektif untuk mendukung program pengembangan UKM yang masih kecil. Sejalan dengan penelitian Sakur (2011), yang meneliti 56 UMKM di Kota Surakarta menemukan bahwa UMKM belum memanfaatkan secara maksimal dana yang tersedia untuk mengelola struktur modal untuk meningkatkan kinerja mereka.

1.2. Analisis Klaster Masalah Eksternal

Pada pembahasan ini akan diurai hasil sintesis pada klaster masalah eksternal untuk menentukan Model Kompetitif Pengembangan Usaha Mikro dengan Pembiayaan Mudharabah pada UM Mitra BMT di Kota Medan dan Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara. Berdasarkan hasil pengolahan data didapatkan prioritas masalah eksternal menurut pendapat seluruh responden sebagaimana tampak pada Gambar 4.4.



Gambar 4.4 Hasil Sintesis Prioritas Masalah Eksternal Berdasarkan Nilai Rata-Rata
Sumber : wawancara, data diolah



Gambar 4.5 Hasil Sintesis Prioritas Masalah Eksternal Berdasarkan Nilai Setiap Responden

Sumber : wawancara, data diolah

Gambar 4.4 diatas menunjukkan bahwa berdasarkan pendapat gabungan maka masalah eksternal paling prioritas dalam menentukan Model Kompetitif Pengembangan Usaha Mikro dengan Pembiayaan Mudharabah pada UM Mitra BMT di Kota Medan dan Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara adalah masalah pemerintah sebesar (55%), dan diikuti oleh masalah BMT (45%). Hasil perolehan *rater agreement* keseluruhan responden adalah sebesar 11.11% yang berarti bahwa 11.11% tingkat kesepakatan responden bahwa masalah eksternal prioritas adalah masalah pemerintah dan diikuti oleh masalah BMT. Untuk melihat hasil sintesis prioritas per responden, dapat dilihat pada gambar 4.5 di atas. Hasil sintesis per responden menunjukkan bahwa dari sembilan orang responden, enam orang responden menjawab masalah eksternal yang paling prioritas dalam menentukan model kompetitif pengembangan usaha mikro dengan pembiayaan mudharabah di UM Mitra BMT di Kota Medan dan Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara adalah masalah pemerintah. Sedangkan sisanya, tiga orang lainnya menjawab masalah eksternal prioritas adalah BMT. Hal ini tentunya

senada dengan angka *rater agreement* yaitu 11.11% tingkat kesepakatan responden dengan urutan jawaban pada klaster masalah eksternal.

Temuan tersebut sejalan dengan penelitian E.O. Ofoegbu,et.al,(2013), yang menunjukkan bahwa faktor-faktor kontekstual yang memiliki dampak signifikan terhadap UMKM dan UMKM berdampak positif terhadap pertumbuhan ekonomi negara yaitu keadaan ekonomi dan kebijakan pemerintah berdampak negatif pada pertumbuhan UMKM, juga sepadan dengan penemuan Musran Munizu (2010), yang menemukan bahwa faktor eksternal yang terdiri dari kebijakan pemerintah berpengaruh positif secara signifikan terhadap faktor internal Usaha Kecil dan Mikro. Demikian juga dengan kajian yang dilakukan Bank Indonesia yang menemukan bahwa berdasarkan temuan di lapangan, terdapat indikator kebijakan pemerintah yang mendukung yang juga merupakan faktor penting yang menurut responden dapat mendorong perkembangan klaster . Dari ketujuh belas faktor, terbangun sebuah konsep klaster berkelanjutan, yang terdiri atas 4 aspek sebagai pilar, yaitu prasarana bisnis, klaster SDM, kelembagaan klaster dan peran pemerintah. Minako Sakai, Kacung Marijan (2008) menemukan bahwa gerakan BMT sampai saat ini tanpa mendapat banyak dukungan, pengawasan atau pengaturan sistem dari Pemerintah Indonesia. Penelitian ini menemukan keadaan yang lebih beragam sehubungan dengan eksistensi BMT: beberapa BMT berkembang pesat dan terus memperluas bisnisnya sementara beberapa BMT lain terancam bangkrut karena kegagalan para nasabah membayar kembali pinjamannya. Sejalan pula dengan penelitian Aam S.Rusy Diana & Abrista Devi, Permasalahan dalam pengembangan BMT di Indonesia terdiri dari 4 aspek penting yaitu: SDM, teknis, aspek legal/struktural, dan aspek pasar/komunal. Penguraian aspek masalah secara keseluruhan menghasilkan urutan prioritas: 1) Kurangnya dukungan hukum; 2) Pengawasan dan pembinaan yang lemah; 3) Tidak adanya lembaga penjamin simpanan (LPS); 4) Lemahnya pemahaman SDM dan 5) Persaingan. Penemuan Bayu Taufiq, Gunawan Baharuddin (2012), yang meneliti beberapa masalah dasar dan tantangan dalam pengembangan Baitul Maal menghadapi transformasi ekonomi 2020 dalam konteks Indonesia, salah satu hal penting adalah mengoptimalkan

peran kebijakan pemerintah dan peraturan. Penemuan Muhammad Syafii Antonio (2011), yang menyoroti pengaturan kebijakan dan kelembagaan pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di Indonesia, sejalan dengan penemuan Tambunan, Tulus (2007), yang menguji pengembangan UKM saat ini di Indonesia, menemukan bahwa kelemahan utama yang diperlihatkan UKM adalah rendahnya modal kerja dan hambatan pemasaran. Kebanyakan penelitian yang ada menyarankan bahwa perlu program pemerintah yang efektif untuk mendukung program pengembangan UKM yang masih kecil, sejalan dengan penemuan Tambunan tulus (2005), yang menemukan bahwa dalam banyak kasus, kebijakan pengembangan tidak begitu sukses; dalam arti, kegagalan dapat ditandai dari fakta bahwa satu atau banyak faktor kritis untuk kesuksesan pengembangan kluster usaha kecil dan menengah tidak ada atau tidak dilakukan secara benar. Mengabaikan jaringan kluster terhadap pasar adalah satu alasan utama kegagalan. Prasyarat Kesuksesan pengembangan kluster adalah potensi kluster untuk mengakses pengembangan pasar apakah domestik atau pasar luar negeri, juga sejalan dengan penemuan Knowledge management research & practice (2010) yang menunjukkan Peran aktif yang dimainkan oleh pemerintahan juga tampaknya lebih efisien daripada broker. peneliti membahas hasil tersebut dan implikasinya terhadap pembuat kebijakan dan anggota kluster, sejalan dengan penemuan Sakur, (2011), penelitiannya terhadap 56 UMKM di Kota Surakarta menemukan bahwa UMKM belum memanfaatkan secara maksimal dana yang tersedia untuk mengelola struktur modal untuk meningkatkan kinerja mereka. Sebuah strategi bisnis yang lebih baik dan tepat dibutuhkan untuk meningkatkan kinerja UMKM. Dukungan dari pemerintah masih tidak menunjukkan dampak positif. Beberapa faktor yang mungkin termasuk dukungan yang diberikan atau disediakan tersebar tidak merata, dengan target unproper, penghentian, atau hanya sebagian bantuan, sejalan dengan penemuan Daniel Agyapong (2010), yang mengulas literatur tentang pentingnya UMKM untuk pembangunan ekonomi dan pengentasan kemiskinan, menganjurkan agar pemerintah dan pembuat kebijakan untuk lembaga dukungan kredit yang layak dan layanan dukungan bisnis non-keuangan agar membantu

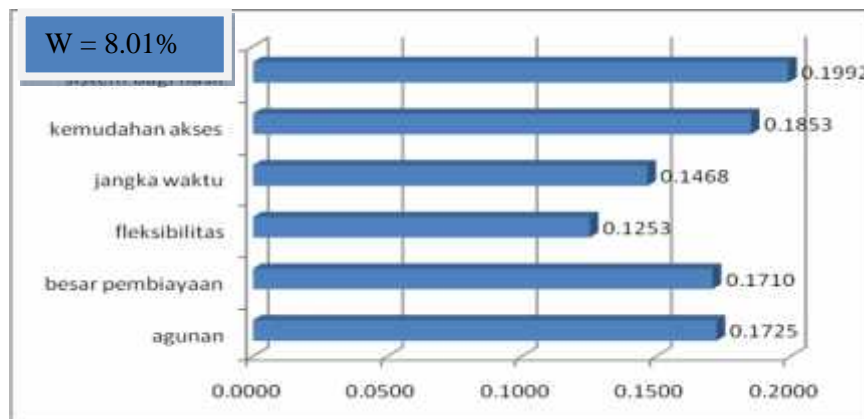
UMKM tumbuh berkembang. Hal ini sejalan dengan penemuan Asghar Afshar Jahanshahi, et al. (2011), dengan sejarah yang mempengaruhi kebijakan pengembangan perusahaan kecil, pada masa setelah kemerdekaan. Usaha Mikro, perusahaan medium kecil di India mendominasi skenario industri melalui kontribusinya terhadap penciptaan lapangan kerja dan pendapatan sebagai juga menanggulangi masalah kesenjangan antar daerah. Kebijakan di bidang kewirausahaan adalah kompleks dan berantakan. Banyak bidang kebijakan pemerintah mempengaruhi tingkat aktivitas kewirausahaan - kebijakan regulasi, kebijakan perdagangan, kebijakan pasar tenaga kerja, kebijakan pembangunan daerah, kebijakan sosial, dan bahkan kebijakan gender. Ini berarti Pemerintah harus mengadopsi struktur yang lebih horisontal untuk mengembangkan dan menerapkan pendekatan kebijakan terpadu. Campuran pilihan kebijakan akan tergantung pada sejumlah faktor, termasuk sikap yang berlaku dari populasi terhadap kewirausahaan, struktur angkatan kerja, ukuran dan peran pemerintah, prevalensi tingkat yang ada aktivitas kewirausahaan dan UMKM yang ada. Hal ini biasa bagi Pemerintah untuk memiliki kebijakan untuk mendorong pertumbuhan UMKM lokal karena mereka dapat membantu secara langsung untuk mengurangi kemiskinan dengan meningkatkan tingkat pendapatan dan menciptakan lapangan kerja. Hal ini sejalan dengan penemuan Hernan Banjo G, et.al. (2008), yang menghadirkan suatu konsep framework yang menunjukkan institusi formal dan informal dan hubungannya dengan pemilihan strategi Usaha Mikro Kecil dan Menengah pada suatu negara berkembang. Penelitian memusatkan perhatian bagaimana suatu institusi pada tingkat negara bagian mempengaruhi orientasi strategi UMKM pada banyak negara berkembang di ASIA yang sedang menjalani desentralisasi dimana otoritas pemerintah sub-nasional diberikan kekuasaan yang lebih dibidang politik, ekonomi, fiskal dan administratif, selanjutnya untuk memberi wawasan lebih luas tentang faktor penentu lingkungan (kelembagaan) - pilihan (strategis) organisasi. Masalah lembaga-lembaga terhadap UMKM adalah dikarenakan lembaga menyediakan struktur, sejumlah kendala dan menawarkan insentif yang mendukung atau menghalangi aktifitas, penanganan risiko dan terhadap aktivitas inovasi perusahaan-perusahaan tersebut. Minimalisasi biaya

transaksi sebagaimana adanya ketidakpastian melalui institusi formal memainkan peran utama dalam mendukung pertumbuhan wirausaha UMKM. Dukungan sosio-kultur yang diberikan oleh lembaga-lembaga informal penting turut melengkapi pemandangan dengan mana aktivitas produktif wirausaha akan berlangsung. Tujuan akhir kegiatan operasional perusahaan adalah untuk merealisasikan tujuan berupa tujuan hakiki sampai nilai keuangan. Tantangannya adalah jika lingkungan institusional kondusif terhadap sikap strategic wirausaha akan memberi hasil yang lebih baik dan keberlanjutan terhadap kinerja UMKM. Penelitian di atas juga sejalan dengan penelitian Mohd Nazmi, (2005) yang menjelaskan bahwa keberhasilan UKM tergantung pada berbagai hal dan dilihat dari sudut yang lebih luas dalam hal pengaruh demografi dan bantuan dari pemerintah, disamping itu juga sejalan dengan penelitian Stevia Septian et.al., (2013), yang menemukan bahwa variabel kebijakan pemerintah mempunyai pengaruh tidak langsung terhadap daya saing industri kecil melalui variabel pemasaran kewirausahaan pada industri kecil alas kaki di bogor. Sejalan dengan penelitian Daniel Agyapong (2010), studi ini mengulas literatur tentang pentingnya UMKM untuk pembangunan ekonomi dan pengentasan kemiskinan. Penelitiannya menganjurkan agar pemerintah dan pembuat kebijakan untuk lembaga dukungan kredit yang layak dan layanan dukungan bisnis non-keuangan untuk membantu UMKM tumbuh berkembang.

2.1. Analisis Klaster Masalah Pembiayaan

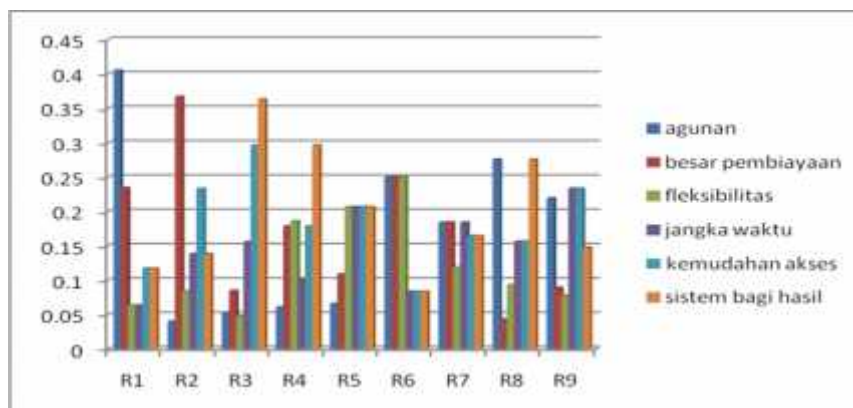
Pada pembahasan ini akan diuraikan hasil sintesis pada klaster sub masalah internal yaitu masalah pembiayaan dalam menentukan Model Kompetitif Pengembangan Usaha Mikro dengan Pembiayaan Mudharabah pada UM Mitra BMT di Kota Medan dan Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara.

Berdasarkan hasil pengolahan data didapatkan prioritas sub masalah pembiayaan menurut pendapat seluruh responden sebagaimana tampak pada Gambar 4.6.



Gambar 4.6 Hasil Sintesis Prioritas Masalah Pembiayaan Berdasarkan Nilai Rata-Rata

Sumber : wawancara, data diolah



Gambar 4.7 Hasil Sintesis Prioritas Masalah Pembiayaan Berdasarkan Nilai Setiap Responden

Sumber : wawancara, data diolah

Gambar 4.6 menunjukkan bahwa berdasarkan pendapat gabungan maka masalah pembiayaan paling prioritas dalam menentukan Model Kompetitif Pengembangan Usaha Mikro dengan Pembiayaan Mudharabah Pada UM Mitra BMT di Kota Medan dan Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara adalah masalah system bagi hasil sebesar (19.92%), dan diikuti oleh masalah kemudahan akses (18.53%), masalah agunan (17.25%), masalah besarnya pembiayaan (17.10%), masalah jangka waktu (14.68%), dan yang menempati urutan prioritas terakhir adalah masalah fleksibilitas (12.53%). Hasil perolehan *rater agreement* keseluruhan responden adalah sebesar 8.01% yang berarti bahwa 8.01% tingkat kesepakatan responden bahwa masalah pembiayaan prioritas adalah masalah

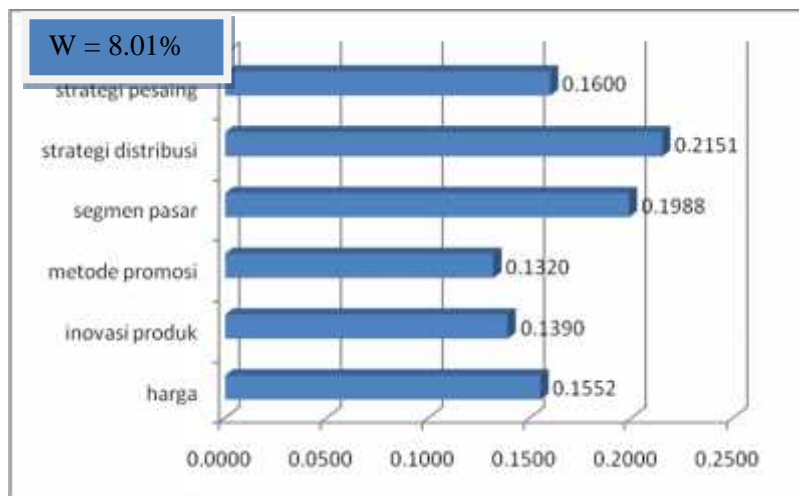
system bagi hasil, diikuti oleh masalah kemudahan akses, masalah agunan, masalah besarnya pembiayaan, masalah jangka waktu, dan masalah fleksibilitas.

Untuk melihat hasil sintesis prioritas per responden, dapat dilihat pada gambar 4.7. Hasil sintesis per responden menunjukkan bahwa dari sembilan orang responden, tiga orang responden menjawab masalah pembiayaan yang paling prioritas dalam menentukan model kompetitif pengembangan usaha mikro dengan pembiayaan mudharabah di UM Mitra BMT di Kota Medan dan Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara adalah masalah system bagi hasil, dan dua orang lainnya menjawab system bagi hasil sama pentingnya dengan elemen-elemen yang lain. Sedangkan responden lainnya memiliki jawaban yang cukup beragam. Hal ini tentunya senada dengan angka *rater agreement* yaitu 8.01% responden sepakat dengan urutan jawaban pada klaster masalah pembiayaan.

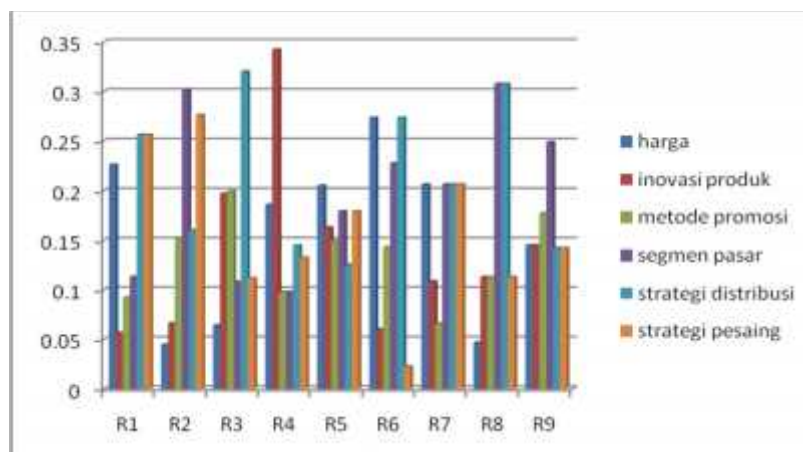
Temuan di atas sejalan dengan penelitian Jumhur (2009), yang menemukan bahwa rasio bagi hasil yang diterapkan oleh BMT berpengaruh negatif terhadap probabilitas usaha kecil meminjam modal kerja dari BMT, karena rasio bagi hasil merupakan biaya penggunaan dana oleh nasabah peminjam yang harus dikembalikan. Demikian pula sejalan dengan penelitian Heru Wahyudi dan Raditya Sukmana, (2015), Hasil perbandingan diantara perusahaan bagi hasil membuktikan bahwa model bagi hasil juga mewujudkan produktivitas karena terbukti memberi nominal bagi hasil yang berbeda untuk jenis pekerjaan yang sama yang dilakukan diperusahaan yang berbeda

2.2. Analisis Klaster Masalah Pemasaran

Pada pembahasan ini akan diurai hasil sintesis pada klaster sub masalah internal yaitu masalah pemasaran dalam menentukan Model Kompetitif Pengembangan Usaha Mikro dengan Pembiayaan Mudharabah pada UM Mitra BMT di Kota Medan dan Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara. Berdasarkan hasil pengolahan data didapatkan prioritas sub masalah pemasaran menurut pendapat seluruh responden sebagaimana tampak pada Gambar 4.8.



Gambar 4.8 Hasil Sintesis Prioritas Masalah Pemasaran Berdasarkan Nilai Rata-Rata
Sumber : wawancara, data diolah



Gambar 4.9 Hasil Sintesis Prioritas Masalah Pemasaran Berdasarkan Nilai Setiap Responden
Sumber : wawancara, data diolah

Gambar 4.8 menunjukkan bahwa berdasarkan pendapat gabungan maka masalah pemasaran paling prioritas dalam menentukan Model Kompetitif Pengembangan Usaha Mikro dengan Pembiayaan Mudharabah pada UM Mitra BMT di Kota Medan dan Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara adalah masalah strategi distribusi sebesar (21.51%), dan diikuti oleh masalah segmen pasar (19.88%), masalah strategi pesaing (16%), masalah harga: dengan biaya produksi tinggi (15.52%), masalah inovasi produk (13.90%), dan yang menempati urutan prioritas terakhir adalah masalah metode promosi (13.20%). Hasil perolehan *rater agreement* keseluruhan responden adalah sebesar 8.01% yang berarti bahwa

8.01% tingkat kesepakatan responden bahwa masalah pemasaran prioritas adalah strategi distribusi dan diikuti oleh masalah segmen pasar, masalah strategi pesaing, masalah harga: dengan biaya produksi tinggi, masalah inovasi produk, dan yang menempati urutan prioritas terakhir adalah masalah metode promosi.

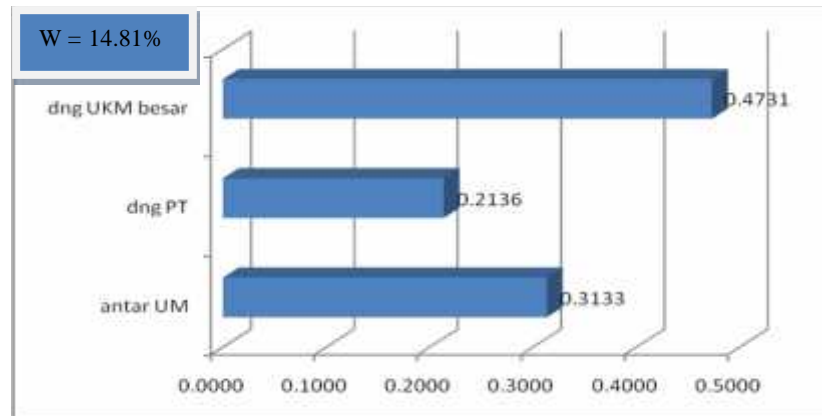
Untuk melihat hasil sintesis prioritas per responden, dapat dilihat pada gambar 4.9. Hasil sintesis per responden menunjukkan bahwa dari sembilan orang responden, lima orang responden menjawab masalah pemasaran yang paling prioritas dalam menentukan model kompetitif pengembangan usaha mikro dengan pembiayaan mudharabah pada UM Mitra BMT di Kota Medan dan Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara adalah masalah strategi distribusi, sedangkan responden lainnya memiliki jawaban yang cukup beragam. Hal ini tentunya senada dengan angka *rater agreement* yaitu 8.01% tingkat kesepakatan responden dengan urutan jawaban pada kluster masalah pemasaran.

Temuan diatas sejalan dengan penelitian Badr El Din A. Ibrahim, (2006), yang menjelaskan bahwa Bank juga ditandai dengan tanda-tanda adanya ketimpangan regional dari kurangnya distribusi cabang, sejalan pula dengan penelitian Asyraf Wajdi Dusuki yang menjelaskan bahwa keuangan mikro (microfinance) membutuhkan pendekatan inovatif di luar peran sebagai intermediasi keuangan tradisional. Antara lain, membangun kapasitas manusia melalui intermediasi sosial dan merancang program pinjaman berbasis kelompok yang terbukti menjadi salah satu alat yang efektif untuk mengurangi biaya transaksi dan untuk mengurangi berbagai risiko keuangan dalam kaitannya dengan memberikan kredit kepada orang miskin pedesaan. Ia juga menyarankan penggunaan kendaraan khusus sebagai salah satu alternatif yang mungkin untuk bank syariah menyalurkan dana kepada orang miskin.

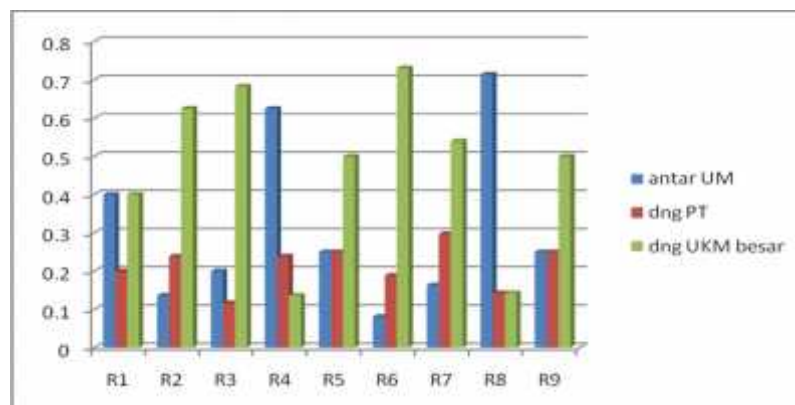
2.3. Analisis Kluster Masalah Modal Sinergi

Pada pembahasan ini akan diurai hasil sintesis pada kluster sub masalah internal yaitu masalah modal sinergi dalam menentukan Model Kompetitif Pengembangan Usaha Mikro dengan Pembiayaan Mudharabah pada UM Mitra BMT di Kota Medan dan Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara. Berdasarkan

hasil pengolahan data didapatkan prioritas sub masalah modal sinergi menurut pendapat seluruh responden sebagaimana tampak pada Gambar 4.10.



Gambar 4.10 Hasil Sintesis Prioritas Masalah Modal Sinergi Berdasarkan Nilai Rata-Rata
Sumber : wawancara, data diolah



Gambar 4.11 Hasil Sintesis Prioritas Masalah Modal Sinergi Berdasarkan Nilai Setiap Responden
Sumber : wawancara, data diolah

Gambar 4.10 menunjukkan bahwa berdasarkan pendapat gabungan maka masalah modal sinergi paling prioritas dalam menentukan Model Kompetitif Pengembangan Usaha Mikro dengan Pembiayaan Mudharabah pada UM Mitra BMT di Kota Medan dan Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara adalah sinergi dengan Usaha Kecil Menengah (UKM) dan Usaha Besar sebesar (47.31%), dan diikuti oleh sinergi antar UM (31.33%), dan yang menempati urutan prioritas terakhir adalah masalah sinergi dengan Perguruan Tinggi (21.36%). Hasil perolehan *rater agreement* keseluruhan responden adalah sebesar 14.81% yang

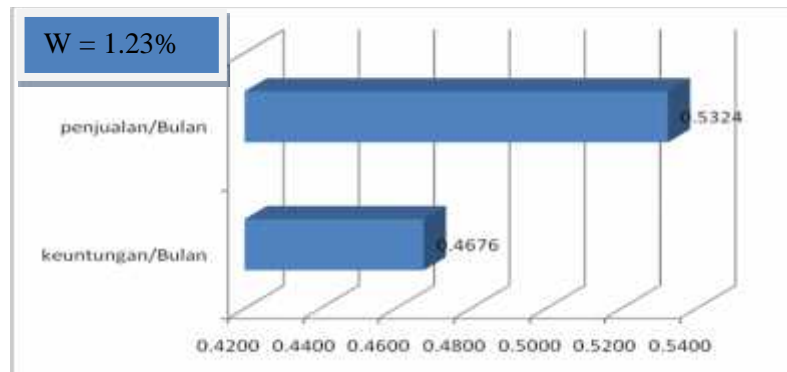
berarti bahwa 14.81% tingkat kesepakatan responden bahwa masalah modal sinergi prioritas adalah masalah sinergi dengan Usaha Kecil Menengah (UKM) dan Usaha Besar, diikuti oleh sinergi antar UM dan yang menempati urutan prioritas terakhir adalah masalah sinergi dengan Perguruan Tinggi. Untuk melihat hasil sintesis prioritas per responden, dapat dilihat pada gambar 4.11.

Hasil sintesis per responden menunjukkan bahwa dari sembilan orang responden, tujuh orang responden menjawab masalah modal sinergi yang paling prioritas dalam menentukan model kompetitif pengembangan usaha mikro dengan pembiayaan mudharabah di UM Mitra BMT di Kota Medan dan Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara adalah masalah sinergi dengan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dan Usaha Besar, sedangkan responden lainnya memiliki jawaban yang beragam. Hal ini tentunya senada dengan angka *rater agreement* yaitu 14.81% tingkat kesepakatan responden dengan urutan jawaban pada klaster masalah modal sinergi.

Temuan di atas sejalan dengan penelitian Muhammad Syafii Antonio (2011), yang menemukan bahwa terlepas dari kontribusi positif BMT, mereka memiliki beberapa kekurangan yang perlu dikelola dengan benar dalam rangka meningkatkan layanan mereka dan mengembangkan kinerja UKM. Masalah koordinasi antara lembaga keuangan Islam lainnya adalah masalah utama lain yang harus dipertimbangkan secara serius. Masalah ini dapat didekati dengan memperkenalkan atau memulai skema keuangan Islam untuk perusahaan UKM sehingga mereka dapat menegakkan sinergi strategis yang kuat antara industri perbankan syariah dan program nasional

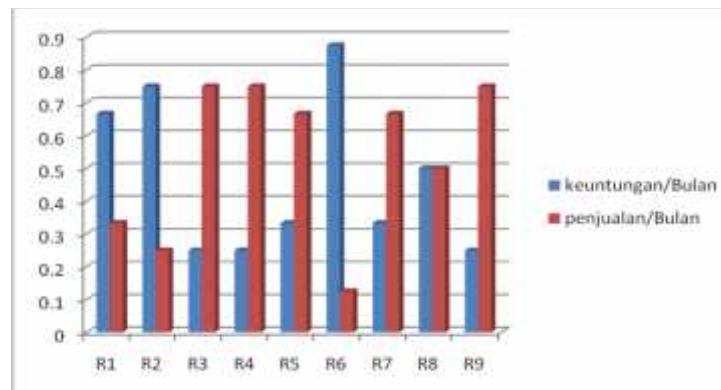
2.4. Analisis Klaster Masalah Kinerja UM

Pada pembahasan ini akan diuraikan hasil sintesis pada klaster sub masalah internal yaitu masalah kinerja UM dalam menentukan Model Kompetitif Pengembangan Usaha Mikro dengan Pembiayaan Mudharabah pada UM Mitra BMT di Kota Medan dan Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara. Berdasarkan hasil pengolahan data didapatkan prioritas sub masalah kinerja UM menurut pendapat seluruh responden sebagaimana tampak pada Gambar 4.12.



Gambar 4.12 Hasil Sintesis Prioritas Masalah Kinerja UM Berdasarkan Nilai Rata-Rata

Sumber : wawancara, data diolah



Gambar 4.13 Hasil Sintesis Prioritas Masalah Kinerja UM Berdasarkan Nilai Setiap Responden

Sumber : wawancara, data diolah

Gambar 4.12 menunjukkan bahwa berdasarkan pendapat gabungan maka masalah kinerja UM paling prioritas dalam menentukan Model Kompetitif Pengembangan Usaha Mikro dengan Pembiayaan Mudharabah pada UM Mitra BMT di Kota Medan dan Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara adalah penjualan/bulan sebesar (53.24%), dan diikuti oleh keuntungan/bulan (46.76%). Hasil perolehan *rater agreement* keseluruhan responden adalah sebesar 1.23% yang berarti bahwa 1.23% tingkat kesepakatan responden bahwa masalah kinerja UM prioritas adalah masalah penjualan/bulan, lalu diikuti oleh keuntungan/bulan. Untuk melihat hasil sintesis prioritas per responden, dapat dilihat pada gambar 4.13.

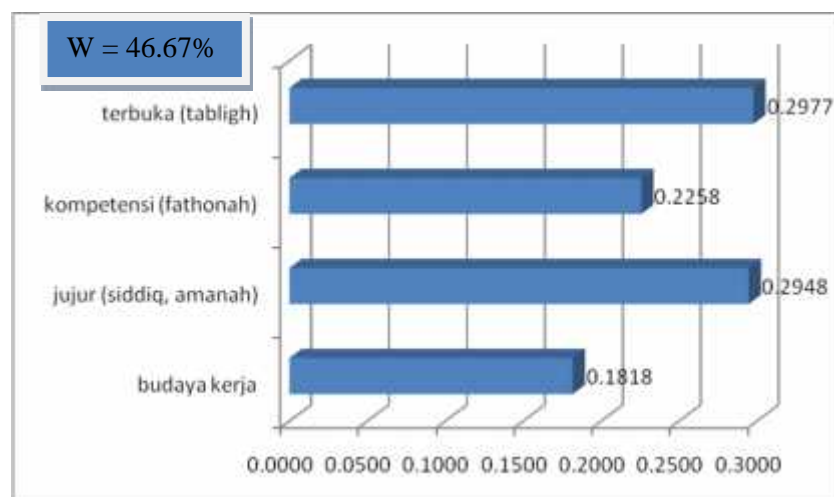
Hasil sintesis per responden menunjukkan bahwa dari sembilan orang responden, enam orang responden menjawab masalah kinerja UM yang paling

prioritas dalam menentukan model kompetitif pengembangan usaha mikro dengan pembiayaan mudharabah pada UM Mitra BMT di Kota Medan dan Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara adalah masalah penjualan/bulan, sedangkan sisanya tiga orang responden menjawab masalah prioritas adalah keuntungan/bulan. Hal ini tentunya senada dengan angka *rater agreement* yaitu 1.23% tingkat kesepakatan responden dengan urutan jawaban pada klaster masalah kinerja UM.

Temuan di atas sejalan dengan penelitian Robert M. Morgan and Shelby D. Hunt (1994), yang menjelaskan bahwa persepsi rasa syukur pelanggan memainkan peran penting dalam memahami bagaimana investasi *Relationship Marketing* meningkatkan pembelian, pertumbuhan penjualan, dan pangsa pasar.

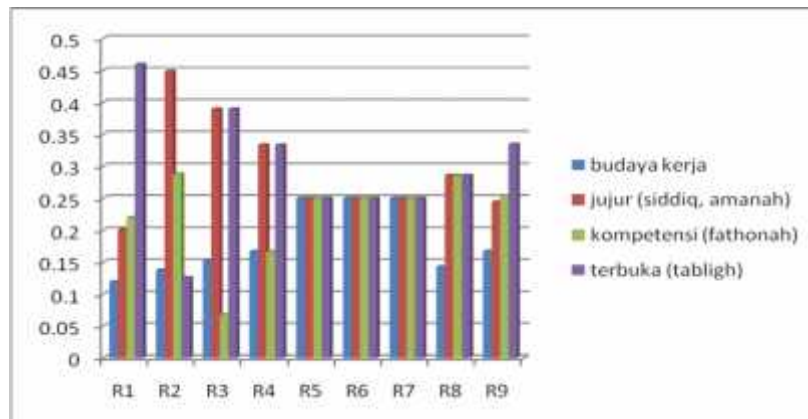
2.5. Analisis Klaster Masalah Karakter SDM UM

Pada pembahasan ini akan diurai hasil sintesis pada klaster sub masalah internal yaitu masalah karakter SDM UM dalam menentukan Model Kompetitif Pengembangan Usaha Mikro dengan Pembiayaan Mudharabah pada UM Mitra BMT di Kota Medan dan Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara. Berdasarkan hasil pengolahan data didapatkan prioritas sub masalah karakter SDM UM menurut pendapat seluruh responden sebagaimana tampak pada Gambar 4.14.



Gambar 4.14 Hasil Sintesis Prioritas Masalah Karakter SDM UM Berdasarkan Nilai Rata-Rata

Sumber : wawancara, data diolah



Gambar 4.15 Hasil Sintesis Prioritas Masalah Karakter SDM UM Berdasarkan Nilai Setiap Responden

Sumber : wawancara, data diolah

Gambar 4.14 menunjukkan bahwa berdasarkan pendapat gabungan maka masalah karakter SDM UM paling prioritas dalam menentukan Model Kompetitif Pengembangan Usaha Mikro dengan Pembiayaan Mudharabah pada UM Mitra BMT di Kota Medan dan Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara adalah keterbukaan sebesar (29.77%), diikuti oleh jujur (29.48%), kompetensi (22.58%), dan yang menempati urutan prioritas terakhir adalah budaya kerja (18.18%). Hasil perolehan *rater agreement* keseluruhan responden adalah sebesar 46.67% yang berarti bahwa 46.67% tingkat kesepakatan responden bahwa masalah karakter SDM UM prioritas adalah masalah kurangnya keterbukaan, diikuti oleh rendahnya kejujuran, lemahnya kompetensi SDM UM, dan budaya kerja.

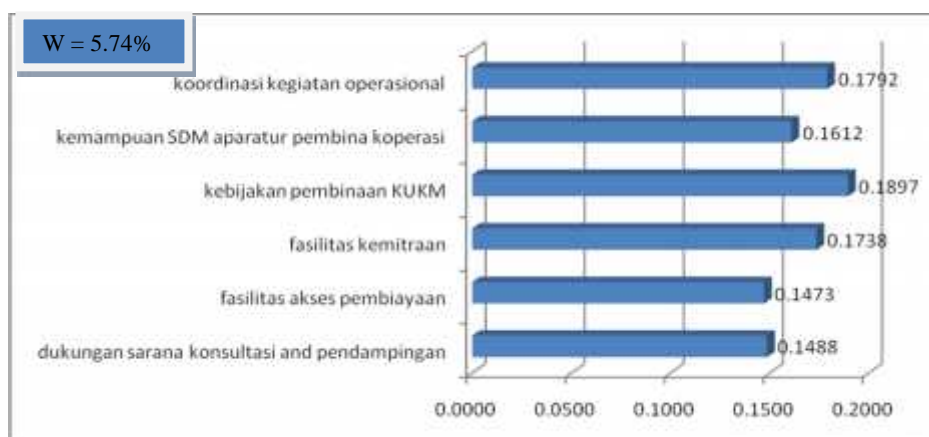
Untuk melihat hasil sintesis prioritas per responden, dapat dilihat pada gambar 4.15. Hasil sintesis per responden menunjukkan bahwa dari sembilan orang responden, enam orang responden menjawab masalah karakter Sumber Daya Manusia (SDM) UM yang paling prioritas dalam menentukan model kompetitif pengembangan usaha mikro dengan pembiayaan mudharabah pada UM Mitra BMT di Kota Medan dan Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara adalah masalah keterbukaan, sedangkan sisanya responden lainnya memiliki jawaban yang cukup beragam. Hal ini tentunya senada dengan angka *rater agreement* yaitu 46.67% tingkat kesepakatan responden dengan urutan jawaban pada klaster masalah karakter SDM UM.

Temuan di atas sejalan dengan penelitian Rangamiztousi, et.al. (2012). Studinya menunjukkan bahwa ada banyak hal yang menghambat keterbukaan terjadi untuk Knowledge Sharing (KS). Secara individu hambatan berbagi pengetahuan paling signifikan telah dibuktikan oleh waktu dan usaha, diikuti oleh manfaat reciprocity /timbal balik, kemudian kurangnya kepercayaan dan terakhir hambatan hirarki dan posisi yang paling efektif pada berbagi pengetahuan antara karyawan.

Setelah ini, hambatan paling signifikan yang terbukti adalah hambatan struktur organisasi, diikuti oleh imbalan ekstrinsik, pelatihan berbagi pengetahuan, hambatan berbagi pengetahuan teknologi, biaya teknologi yang dibuktikan sebagai hambatan yang paling efektif untuk berbagi pengetahuan antara karyawan yang bekerja di perusahaan-perusahaan kecil dan menengah.

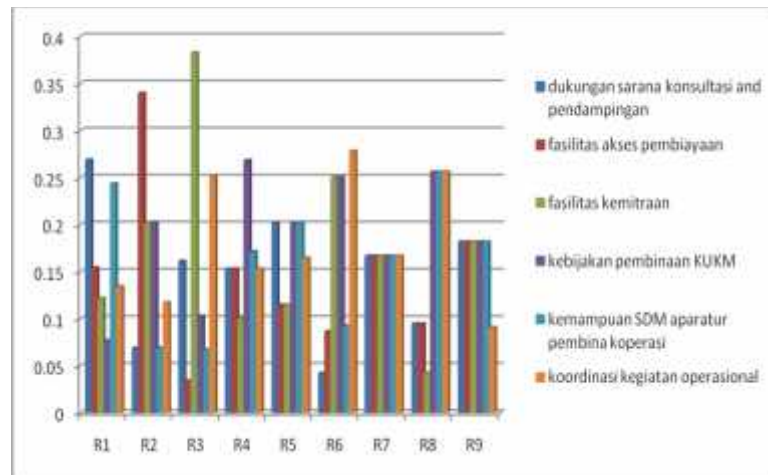
2.6. Analisis Klaster Masalah Pemerintah

Pada pembahasan ini akan diurai hasil sintesis pada klaster sub masalah eksternal yaitu masalah pemerintah dalam menentukan Model Kompetitif Pengembangan Usaha Mikro dengan Pembiayaan Mudharabah pada UM Mitra BMT di Kota Medan dan Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara. Berdasarkan hasil pengolahan data didapatkan prioritas sub masalah pemerintah menurut pendapat seluruh responden sebagaimana tampak pada Gambar 4.16.



Gambar 4.16 Hasil Sintesis Prioritas Masalah Pemerintah Berdasarkan Nilai Rata-Rata

Sumber : wawancara, data diolah



Gambar 4.17 Hasil Sintesis Prioritas Masalah Pemerintah Berdasarkan Nilai Setiap Responden

Sumber : wawancara, data diolah

Gambar 4.16 menunjukkan bahwa berdasarkan pendapat gabungan maka masalah pemerintah paling prioritas dalam menentukan Model Kompetitif Pengembangan Usaha Mikro dengan Pembiayaan Mudharabah pada UM Mitra BMT di Kota Medan dan Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara adalah kebijakan pembinaan KUKM sebesar (18.97%), dan diikuti oleh koordinasi kegiatan operasional (17.92%), fasilitas kemitraan (17.38%), kemampuan SDM aparatur pembina koperasi (16.12%), dukungan sarana konsultasi dan pendampingan (14.88%), dan yang menempati urutan prioritas terakhir adalah fasilitas akses pembiayaan sebesar 14.73%. Hasil perolehan *rater agreement* keseluruhan responden adalah sebesar 5.74% yang berarti bahwa 5.74% tingkat kesepakatan responden bahwa masalah pemerintah prioritas adalah masalah kebijakan pembinaan KUKM, diikuti oleh koordinasi kegiatan operasional, fasilitasi kemitraan, kemampuan SDM aparatur pembina koperasi, dukungan sarana konsultasi dan pendampingan, dan fasilitas akses pembiayaan sebesar.

Untuk melihat hasil sintesis prioritas per responden, dapat dilihat pada gambar 4.17. Hasil sintesis per responden menunjukkan bahwa dari sembilan orang responden, empat orang responden menjawab masalah pemerintah yang paling prioritas dalam menentukan model kompetitif pengembangan usaha mikro dengan pembiayaan mudharabah pada UM Mitra BMT di Kota Medan dan Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara adalah masalah kebijakan pembinaan

KUKM, sedangkan sisanya responden lainnya memiliki jawaban yang cukup beragam. Hal ini tentunya senada dengan angka *rater agreement* yaitu 5.74% tingkat kesepakatan responden dengan urutan jawaban pada klaster masalah pemerintah.

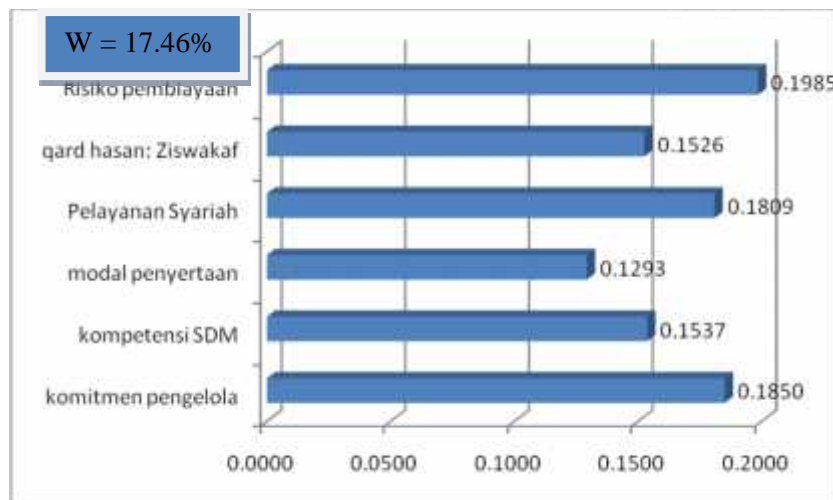
Temuan tersebut sejalan dengan penelitian E.O. Ofoegbu,et.al,(2013), yang menunjukkan bahwa faktor-faktor kontekstual yang memiliki dampak signifikan terhadap UMKM dan berdampak positif terhadap pertumbuhan ekonomi negara adalah keadaan ekonomi, sementara itu kebijakan pemerintah berdampak negatif pada pertumbuhan UMKM. Hal ini kebalikan dari penemuan Musran Munizu (2010), yang menemukan bahwa faktor eksternal yang terdiri dari kebijakan pemerintah berpengaruh positif secara signifikan terhadap faktor internal Usaha Kecil dan Mikro. Hal ini sejalan juga dengan kajian yang dilakukan Minako Sakai & Kacung Marijan (2008) menemukan bahwa gerakan BMT, sampai saat ini tidak mendapat banyak dukungan, pengawasan atau pengaturan sistem dari Pemerintah Indonesia. Sejalan pula dengan penelitian Aam S. Rusdiana & Abrista Devi, Permasalahan dalam pengembangan BMT di Indonesia terdiri dari 4 aspek penting, yang salah satunya adalah aspek legal/struktural. Penemuan Bayu Taufiq, Gunawan Baharuddin (2012), meneliti beberapa masalah dasar dan tantangan dalam pengembangan Baitul Maal menghadapi transformasi ekonomi 2020 dalam konteks Indonesia, salah satu hal penting adalah mengoptimalkan peran kebijakan pemerintah dan peraturan, sejalan dengan penemuan Muhammad Syafii Antonio (2011), yang menyoroti pengaturan kebijakan dan kelembagaan pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di Indonesia. Sejalan dengan penemuan Tulus Tambunan (2007), yang menguji pengembangan UKM saat ini di Indonesia, menemukan bahwa kelemahan utama yang diperlihatkan UKM adalah rendahnya modal kerja dan hambatan pemasaran. Yang terakhir kebanyakan penelitian yang ada menyarankan bahwa perlu program pemerintah yang efektif untuk mendukung program pengembangan UKM yang masih kecil, sejalan dengan penemuan Tulus Tambunan (2005), yang menemukan bahwa dalam banyak kasus, kebijakan pengembangan tidak begitu sukses, dalam arti kegagalan dapat ditandai

dari fakta bahwa satu atau banyak faktor kritis untuk kesuksesan pengembangan kluster usaha kecil dan menengah tidak ada atau tidak dilakukan secara benar. Penemuan Knowledge management research & practice (2010) yang menunjukkan Peran aktif yang dimainkan oleh pemerintahan juga tampaknya lebih efisien daripada broker. peneliti membahas hasil tersebut dan implikasinya terhadap pembuat kebijakan dan anggota kluster. Penemuan Daniel Agyapong (2010), yang melakukan kajian literatur tentang pentingnya UMKM untuk pembangunan ekonomi dan pengentasan kemiskinan, menganjurkan agar pemerintah membuat kebijakan lembaga dukungan kredit yang layak dan layanan dukungan bisnis non-keuangan untuk membantu UMKM tumbuh berkembang. Asghar Afshar Jahanshahi, et al. (2011), perusahaan medium kecil di India mendominasi skenario industri melalui kontribusinya terhadap penciptaan lapangan kerja dan pendapatan serta menanggulangi masalah kesenjangan antar daerah. Kebijakan di bidang kewirausahaan adalah kompleks dan berantakan. Banyak bidang kebijakan pemerintah yang mempengaruhi tingkat aktivitas kewirausahaan seperti kebijakan regulasi, kebijakan perdagangan, kebijakan pasar tenaga kerja, kebijakan pembangunan daerah, kebijakan sosial, dan bahkan kebijakan gender. Ini berarti Pemerintah harus mengadopsi struktur yang lebih horisontal untuk mengembangkan dan menerapkan pendekatan kebijakan terpadu. Hal ini untuk mendorong pertumbuhan UMKM lokal, karena secara langsung dapat membantu mengurangi kemiskinan dengan meningkatkan tingkat pendapatan dan menciptakan lapangan kerja. Hernan Banjo G, et.al. (2008), yang menghadirkan suatu konsep yang menunjukkan institusi formal dan informal dan hubungannya dengan pemilihan strategi Usaha Mikro Kecil dan Menengah pada suatu negara berkembang. Penelitian ini memusatkan perhatian bagaimana suatu institusi pada tingkat negara bagian mempengaruhi orientasi strategi UMKM pada banyak negara berkembang di ASIA yang sedang menjalani desentralisasi dimana otoritas pemerintah sub-nasional diberikan kekuasaan yang lebih dibidang politik, ekonomi, fiskal dan administratif, selanjutnya untuk memberi wawasan lebih luas tentang faktor penentu lingkungan (kelembagaan), pilihan (strategis) organisasi. Berbagai permasalahan lembaga terhadap UMKM adalah lembaga

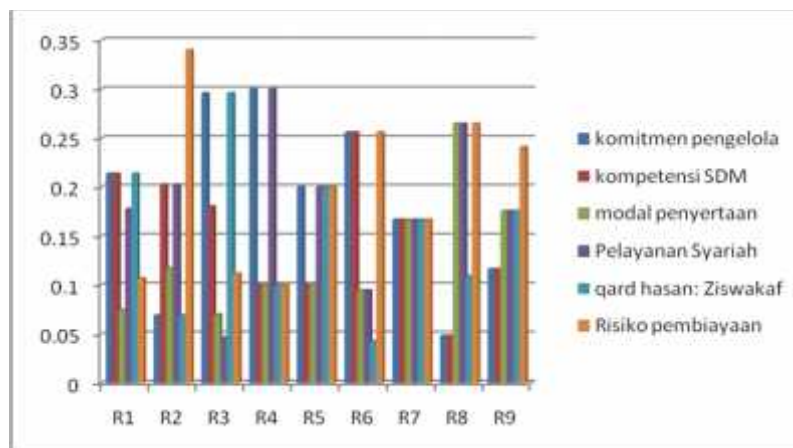
sebagai penyedia struktur mempunyai sejumlah kendala dan menawarkan insentif yang mendukung ataupun yang menghalangi aktifitas pengusaha, penanganan risiko dan terhadap aktivitas inovasi perusahaan-perusahaan tersebut. Minimalisasi biaya transaksi sebagaimana adanya ketidakpastian melalui institusi formal, memainkan peran utama dalam mendukung pertumbuhan wirausaha UMKM. Dukungan sosio-kultur yang diberikan oleh lembaga-lembaga informal penting, turut melengkapi pandangan dengan mana aktivitas produktif wirausaha akan berlangsung. Tujuan akhir kegiatan perusahaan adalah untuk merealisasi tujuan yang bersifat hakiki dan juga tujuan keuangan. Tantangannya adalah jika lingkungan institusional kondusif dalam kaitannya dengan sikap strategic wirausaha, tentu akan memberi hasil yang lebih baik dan keberlanjutan terhadap kinerja UMKM. Disamping itu juga sejalan dengan penelitian Stevia Septian et.al, (2013), yang menemukan bahwa variabel kebijakan pemerintah mempunyai pengaruh tidak langsung terhadap daya saing industri kecil melalui variabel pemasaran kewirausahaan pada industri kecil alas kaki di bogor. Sejalan dengan penelitian Daniel Agyapong (2010), Makalah ini mengulas literatur tentang pentingnya UMKM untuk pembangunan ekonomi dan pengentasan kemiskinan. Penelitiannya menganjurkan agar pemerintah dan pembuat kebijakan untuk lembaga dukungan kredit yang layak dan layanan dukungan bisnis non-keuangan untuk membantu UMKM tumbuh berkembang.

2.7. Analisis Klaster Masalah BMT

Pada pembahasan ini akan diurai hasil sintesis pada klaster sub masalah eksternal yaitu masalah BMT dalam menentukan Model Kompetitif Pengembangan Usaha Mikro dengan Pembiayaan Mudharabah pada UM Mitra BMT di Kota Medan dan Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara. Berdasarkan hasil pengolahan data didapatkan prioritas sub masalah BMT menurut pendapat seluruh responden sebagaimana tampak pada Gambar 4.18.



Gambar 4.18 Hasil Sintesis Prioritas Masalah BMT Berdasarkan Nilai Rata-Rata
Sumber : wawancara, data diolah



Gambar 4.19 Hasil Sintesis Prioritas Masalah BMT Berdasarkan Nilai Setiap Responden
Sumber : wawancara, data diolah

Gambar 4.18 menunjukkan bahwa berdasarkan pendapat gabungan maka masalah BMT paling prioritas dalam menentukan Model Kompetitif Pengembangan Usaha Mikro dengan Pembiayaan Mudharabah pada UM Mitra BMT di Kota Medan dan Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara adalah risiko pembiayaan sebesar (19.85%), dan diikuti oleh komitmen pengelola (18.50%), pelayanan syariah (18.09%), kompetensi SDM (15.37%), qard hasan (15.26%), dan yang menempati urutan prioritas terakhir adalah modal penyertaan sebesar 12.93%. Hasil perolehan *rater agreement* keseluruhan responden adalah sebesar

17.46% yang berarti bahwa 17.46% tingkat kesepakatan responden bahwa masalah pemerintah prioritas adalah masalah risiko pembiayaan, diikuti oleh komitmen pengelola, pelayanan syariah, kompetensi SDM, qard hasan, modal penyertaan.

Untuk melihat hasil sintesis prioritas per responden, dapat dilihat pada gambar 4.19. Hasil sintesis per responden menunjukkan bahwa dari sembilan orang responden, lima orang responden menjawab masalah BMT yang paling prioritas dalam menentukan model kompetitif pengembangan usaha mikro dengan pembiayaan mudharabah pada UM Mitra BMT di Kota Medan dan Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara adalah masalah risiko pembiayaan, sedangkan sisanya responden lainnya memiliki jawaban yang cukup beragam. Hal ini tentunya senada dengan angka *rater agreement* yaitu 17.46% tingkat kesepakatan responden dengan urutan jawaban pada klaster masalah BMT.

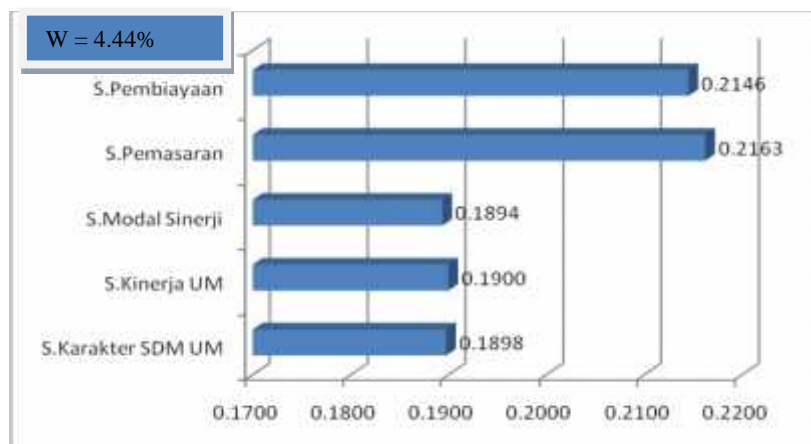
Penemuan di atas sejalan dengan penelitian Muhammad Syafii Antonio (2011), yang menyoroti pengaturan kebijakan dan kelembagaan pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di Indonesia, dimana Penekanan telah diberikan kepada peran potensial Baitul Maal wa Tamwil (BMT, koperasi ISLAM) sebagai strategis inisiatif kredit mikro berbasis masyarakat. Makalah ini berpendapat bahwa inisiatif keuangan mikro syariah di Indonesia bisa mewakili alternatif sumber pembiayaan bagi UKM. Peran UKM, terutama setelah krisis moneter Asia, dianggap sebagai katup pengaman bagi pemulihan ekonomi nasional baik dalam meningkatkan pertumbuhan ekonomi serta dalam mengurangi tingkat pengangguran. Kredit disalurkan ke UKM memiliki risiko minimal dan memiliki sounder dan kinerja yang lebih baik dibandingkan dengan perusahaan yang lebih besar. Namun, meskipun memiliki peran penting, UKM benar-benar memiliki masalah serius terutama yang terkait dengan kemampuan mereka dalam mengakses lembaga keuangan formal.

2.8. Analisis Hasil Sintesis Solusi

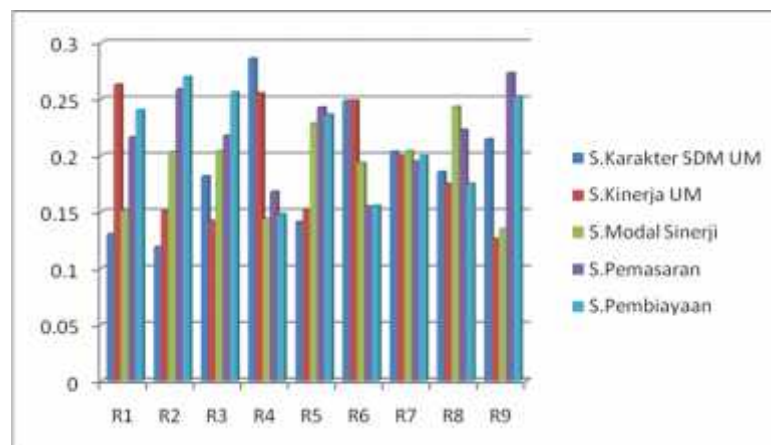
2.8.1. Analisis Klaster Solusi Internal

Pada pembahasan ini akan diurai hasil sintesis pada kluster solusi internal untuk menentukan Model Kompetitif Pengembangan Usaha Mikro dengan Pembiayaan Mudharabah pada UM Mitra BMT di Kota Medan dan Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara.

Berdasarkan hasil pengolahan data didapatkan prioritas solusi internal menurut pendapat seluruh responden sebagaimana tampak pada Gambar 4.20.



Gambar 4.20 Hasil Sintesis Prioritas Solusi Internal Berdasarkan Nilai Rata-Rata
Sumber : wawancara, data diolah



Gambar 4.21 Hasil Sintesis Prioritas Solusi Internal Berdasarkan Nilai Setiap Responden

Sumber : wawancara, data diolah

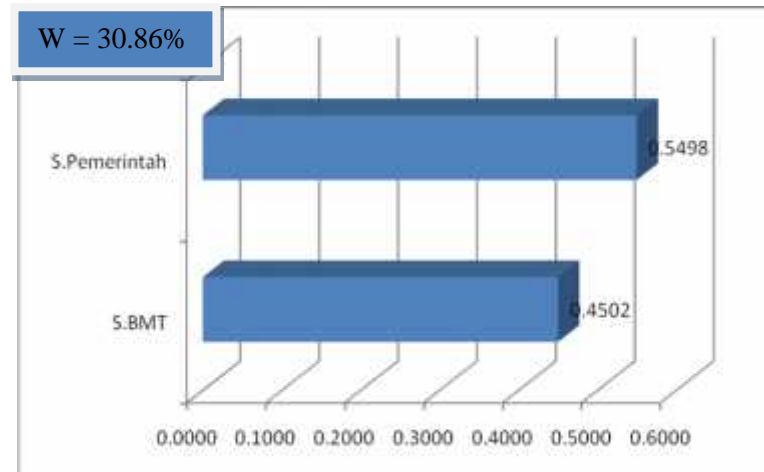
Gambar 4.20 menunjukkan bahwa berdasarkan pendapat gabungan maka solusi internal paling prioritas dalam menentukan Model Kompetitif Pengembangan Usaha Mikro dengan Pembiayaan Mudharabah pada UM Mitra BMT di Kota Medan dan Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara adalah solusi pemasaran sebesar (21.63%), diikuti oleh solusi pembiayaan (21.46%), solusi kinerja UM (19%), solusi karakter SDM UM (18.98%), dan yang menempati urutan terakhir adalah solusi modal sinergi (18.94%). Hasil perolehan *rater agreement* keseluruhan responden adalah sebesar 4.44% yang berarti bahwa 4.44% tingkat kesepakatan responden bahwa solusi internal prioritas adalah solusi pemasaran, diikuti oleh solusi pembiayaan, solusi kinerja UM, solusi karakter SDM UM, dan solusi modal sinergi.

Untuk melihat hasil sintesis prioritas per responden, dapat dilihat pada gambar 4.21. Hasil sintesis per responden menunjukkan, dari sembilan responden, hanya dua responden menjawab solusi yang paling prioritas dalam menentukan model kompetitif pengembangan usaha mikro dengan pembiayaan mudharabah adalah solusi pemasaran. Sedangkan sisanya memiliki jawaban yang beragam. Hal ini tentunya senada dengan angka *rater agreement* yaitu 4.44% tingkat kesepakatan responden dengan urutan jawaban pada kluster solusi internal. Hal ini sejalan dengan Penelitian Gendut Sukarno, (2009), Penelitian 100 produsen UMKM tas dan koper di Kendensari, Tanggulangin-Sidoarjo yang menemukan bahwa lingkungan tidak berpengaruh signifikan terhadap inovasi produk, tetapi lingkungan memiliki efek positif yang signifikan terhadap strategi pemasaran yang kreatif, sedangkan strategi pemasaran yang kreatif tidak berpengaruh signifikan terhadap kinerja pemasaran dan inovasi produk berpengaruh positif signifikan terhadap kinerja pemasaran.

2.8.2. Analisis Kluster Solusi Eksternal

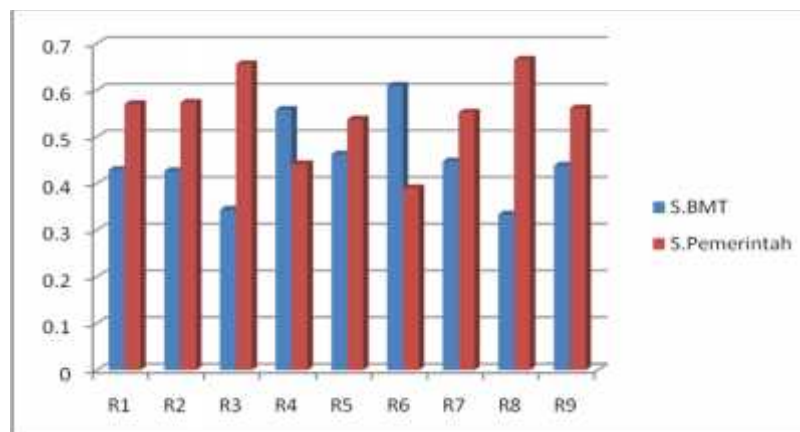
Pada pembahasan ini akan diurai hasil sintesis pada kluster solusi eksternal untuk menentukan Model Kompetitif Pengembangan Usaha Mikro dengan Pembiayaan Mudharabah pada UM Mitra BMT di Kota Medan dan Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara.

Berdasarkan hasil pengolahan data didapatkan prioritas solusi eksternal menurut pendapat seluruh responden sebagaimana tampak pada Gambar 4.22.



Gambar 4.22 Hasil Sintesis Prioritas Solusi Eksternal Berdasarkan Nilai Rata-Rata

Sumber : wawancara, data diolah



Gambar 4.23 Hasil Sintesis Prioritas Solusi Eksternal Berdasarkan Nilai Setiap Responden

Sumber : wawancara, data diolah

Gambar 4.22 menunjukkan bahwa berdasarkan pendapat gabungan maka solusi eksternal paling prioritas dalam menentukan Model Kompetitif Pengembangan Usaha Mikro dengan Pembiayaan Mudharabah pada UM Mitra BMT di Kota Medan dan Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara adalah solusi pemerintah sebesar (54.98%), urutan terakhir adalah solusi BMT (45.02%). Hasil perolehan *rater agreement* keseluruhan responden sebesar 30.86% berarti bahwa

30.86% tingkat kesepakatan responden bahwa solusi eksternal prioritas adalah solusi pemerintah dan diikuti oleh solusi BMT.

Untuk melihat hasil sintesis prioritas per responden, dapat dilihat pada gambar 4.23. Hasil sintesis per responden menunjukkan bahwa dari sembilan orang responden, tujuh orang responden menjawab solusi yang paling prioritas dalam menentukan model kompetitif pengembangan usaha mikro dengan pembiayaan mudharabah pada UM Mitra BMT di Kota Medan dan Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara adalah solusi pemerintah. Sedangkan sisanya dua orang lainnya menjawab solusi BMT sebagai solusi prioritas. Hal ini tentunya senada dengan angka rater agreement yaitu 30.86% tingkat kesepakatan responden dengan urutan jawaban pada klaster solusi eksternal. Hal ini sejalan dengan Penelitian Musran Munizu (2010) yang meneliti tentang Pengaruh Faktor-Faktor Eksternal dan Internal Terhadap Kinerja Usaha Mikro dan Kecil (UMK) di Sulawesi Selatan, hasil penelitian menunjukkan bahwa faktor eksternal yang terdiri dari kebijakan pemerintah, sosial ekonomi dan budaya dan aspek peran lembaga terkait berpengaruh positif secara signifikan terhadap faktor internal Usaha Kecil dan Mikro dengan kontribusi sebesar 0.980 (98%) dan faktor internal berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja usaha kecil dan mikro dengan kontribusi sebesar 0.792 (79,2%), sejalan pula dengan penelitian tentang Knowledge Management Research & Practice, (2010), yang menemukan bahwa peran aktif yang dimainkan oleh pemerintah adalah lebih penting daripada broker, yang implikasinya terhadap pembuat kebijakan dan anggota klaster UMKM.

Sejalan pula dengan penelitian Daniel Agyapong (2010), yang meneliti tentang aktivitas UMKM, tingkat pendapatan dan penekanan angka kemiskinan di Ghana, dengan mengulas literatur mengenai pentingnya UMKM untuk pembangunan ekonomi dan pengentasan kemiskinan, menganjurkan agar pemerintah dan pembuat kebijakan untuk lembaga dukungan kredit yang layak dan layanan dukungan bisnis non-keuangan untuk membantu UMKM tumbuh berkembang, juga sejalan dengan penelitian Jahanshahi, et. al. (2011), yang meneliti tentang hubungan antara kebijakan pemerintah dan pertumbuhan

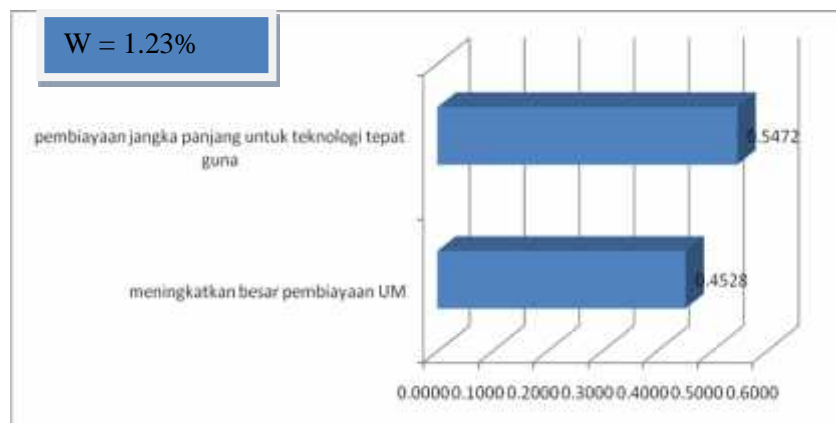
kewirausahaan UMKM di India, yang menemukan bahwa banyak bidang kebijakan pemerintah mempengaruhi tingkat aktivitas kewirausahaan yaitu kebijakan regulasi, kebijakan perdagangan, kebijakan pasar tenaga kerja, kebijakan pembangunan daerah, kebijakan sosial, dan bahkan kebijakan gender, artinya Pemerintah harus mengadopsi struktur yang lebih horisontal untuk mengembangkan dan menerapkan pendekatan kebijakan terpadu, yaitu bauran pilihan kebijakan akan tergantung pada sejumlah faktor, termasuk sikap yang berlaku dari populasi terhadap kewirausahaan, struktur angkatan kerja, ukuran dan peran pemerintah. Hal ini penting bagi Pemerintah untuk memiliki kebijakan untuk mendorong pertumbuhan UMKM lokal karena dapat membantu secara langsung dalam mengurangi angka kemiskinan dengan menaikkan tingkat pendapatan dan menciptakan lapangan kerja.

Sejalan dengan penelitian Hernan "Banjo" G;Lindsay, V al;Ashill,Nicholas, (2008), yang melakukan penelitian Institutional Analysis of Strategic Choice of Micro, Small, and ... Roxas,;Victorio, Antong *Singapore*. Penelitian yang memusatkan perhatian terhadap bagaimana suatu institusi pada tingkat negara bagian mempengaruhi orientasi strategi UMKM pada banyak negara berkembang di ASIA yang sedang menjalani desentralisasi dimana otoritas pemerintah sub-nasional diberikan kekuasaan yang lebih dibidang politik, ekonomi, fiskal dan administratif, selanjutnya untuk memberi wawasan lebih luas tentang faktor penentu lingkungan (kelembagaan) - pilihan (strategis) organisasi. Minimalisasi biaya transaksi sebagaimana adanya ketidakpastian melalui institusi formal memainkan peran utama dalam mendukung pertumbuhan wirausaha UMKM. Dukungan sosio-kultur yang diberikan oleh lembaga-lembaga informal penting turut melengkapi pemandangan dengan mana aktivitas produktif wirausaha akan berlangsung. Tujuan akhir kegiatan operasional perusahaan adalah untuk merealisasikan tujuan berupa tujuan hakiki sampai nilai keuangan. Tantangannya adalah dalam merealisasikan hal ini, jika lingkungan institusional kondusif terhadap sikap strategic wirausaha akan memberi hasil yang lebih baik dan keberlanjutan terhadap kinerja UMK

2.8.3. Analisis Kluster Solusi Pembiayaan

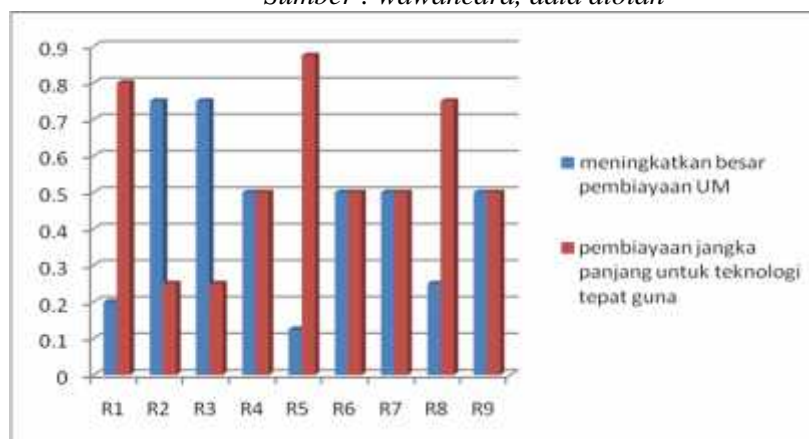
Pada pembahasan ini akan diurai hasil sintesis pada kluster solusi pembiayaan untuk menentukan Model Kompetitif Pengembangan Usaha Mikro dengan Pembiayaan Mudharabah pada UM Mitra BMT di Kota Medan dan Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara.

Berdasarkan hasil pengolahan data didapatkan prioritas solusi pembiayaan menurut pendapat seluruh responden sebagaimana tampak pada Gambar 4.24.



Gambar 4.24 Hasil Sintesis Prioritas Solusi Pembiayaan Berdasarkan Nilai Rata-Rata

Sumber : wawancara, data diolah



Gambar 4.25 Hasil Sintesis Prioritas Solusi Pembiayaan Berdasarkan Nilai Setiap Responden

Sumber : wawancara, data diolah

Gambar 4.24 menunjukkan bahwa berdasarkan pendapat gabungan maka solusi pembiayaan paling prioritas dalam menentukan Model Kompetitif Pengembangan Usaha Mikro dengan Pembiayaan Mudharabah pada UM Mitra BMT di Kota Medan dan Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara adalah solusi

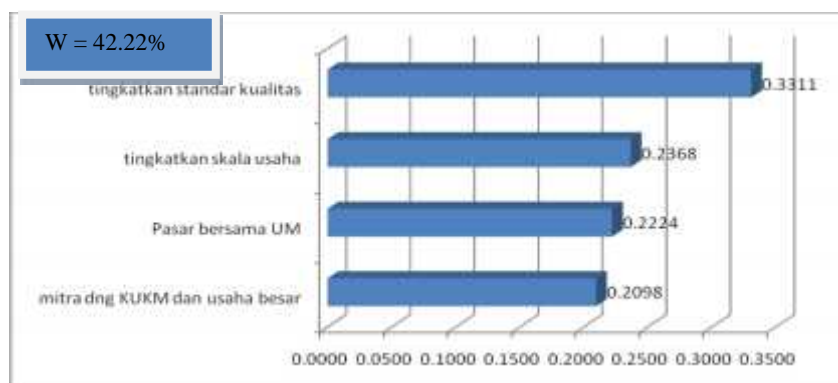
pembiayaan jangka panjang untuk teknologi tepat guna sebesar (54.72%), dan yang menempati urutan terakhir adalah solusi meningkatkan besar pembiayaan UM (45.28%). Hasil perolehan *rater agreement* keseluruhan responden adalah sebesar 1.23% yang berarti bahwa 1.23% tingkat kesepakatan responden bahwa solusi pembiayaan prioritas adalah solusi pembiayaan jangka panjang untuk teknologi tepat guna dan diikuti oleh meningkatkan besar pembiayaan UM.

Untuk melihat hasil sintesis prioritas per responden, dapat dilihat pada gambar 4.25. Hasil sintesis per responden menunjukkan bahwa dari sembilan orang responden, tiga orang responden menjawab solusi pembiayaan yang paling prioritas dalam menentukan model kompetitif pengembangan usaha mikro dengan pembiayaan mudharabah di UM Mitra BMT di Kota Medan dan Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara adalah solusi pembiayaan jangka panjang untuk teknologi tepat guna. Sedangkan empat orang lainnya menjawab dua elemen tersebut memiliki tingkat prioritas yang sama, dan dua orang lainnya menjawab solusi pembiayaan prioritas adalah meningkatkan besar pembiayaan UM. Hal ini tentunya senada dengan angka *rater agreement* yaitu 1.23% tingkat kesepakatan responden dengan urutan jawaban pada klaster solusi pembiayaan.

Hal tersebut sejalan dengan penelitian Mba Okechukwu Agwu et.al., (2014), yang meneliti tentang isu isu, tantangan dan prospek UKM di kota Port-Harcourt, Nigeria, hasil dari analisis data yang dilakukannya menunjukkan bahwa rendahnya pembiayaan, adalah tantangan utama yang dihadapi UMKM di Port-Harcourt City, sehingga dianjurkan adanya pemberian pinjaman lunak untuk pelaku UMKM, penjaminan pemerintah terhadap pinjaman jangka panjang bagi UMKM, pembentukan lembaga pendanaan UMKM, sejalan dengan penelitian Nicholas Burger, et.al. (2015), yang meneliti tentang Reforming Policies For Small And Medium Sized Entreprises in Indonesia, merekomendasikan kepada pemerintah untuk memberikan tingkat Suku bunga yang lebih rendah dan dibayar dalam jangka waktu yang lama.

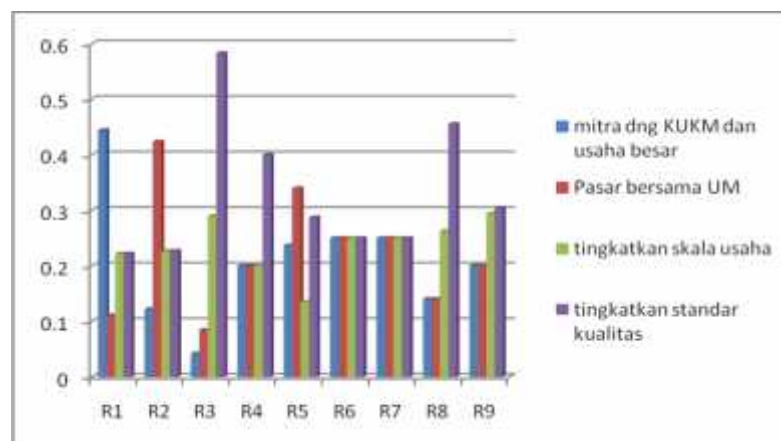
2.8.4. Analisis Klaster Solusi Pemasaran

Pada pembahasan ini akan diurai hasil sintesis pada klaster solusi pemasaran untuk menentukan Model Kompetitif Pengembangan Usaha Mikro dengan Pembiayaan Mudharabah pada UM Mitra BMT di Kota Medan dan Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara. Berdasarkan hasil pengolahan data didapatkan prioritas solusi pemasaran menurut pendapat seluruh responden sebagaimana tampak pada Gambar 4.26.



Gambar 4.26 Hasil Sintesis Prioritas Solusi Pemasaran Berdasarkan Nilai Rata-Rata

Sumber : wawancara, data diolah



Gambar 4.27 Hasil Sintesis Prioritas Solusi Pemasaran Berdasarkan Nilai Setiap Responden

Sumber : wawancara, data diolah

Gambar 4.26 menunjukkan bahwa berdasarkan pendapat gabungan maka solusi pemasaran paling prioritas dalam menentukan Model Kompetitif Pengembangan Usaha Mikro dengan Pembiayaan Mudharabah pada UM Mitra

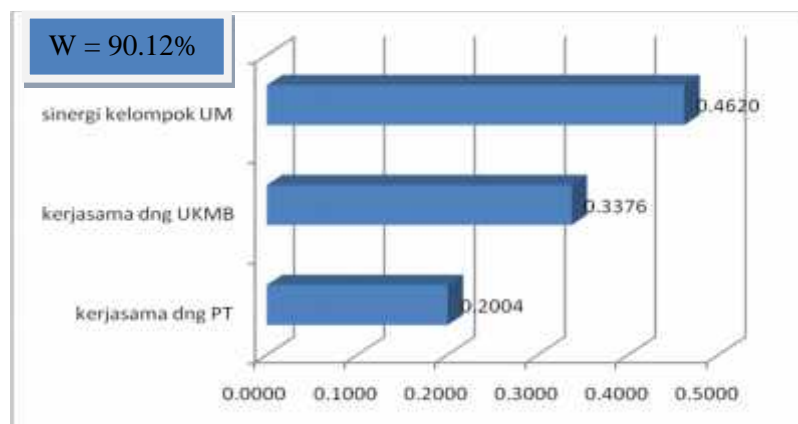
BMT di Kota Medan dan Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara adalah solusi tingkatkan standar kualitas sebesar (33.11%), diikuti oleh tingkatkan skala usaha (23.68%), pasar bersama UM (22.24%), dan yang menempati urutan terakhir adalah solusi mitra dengan KUKM dan usaha besar (20.98%). Hasil perolehan *rater agreement* keseluruhan responden adalah sebesar 42.22%, yang berarti bahwa 42.22% tingkat kesepakatan responden bahwa solusi pemasaran prioritas adalah solusi tingkatkan standar kualitas, diikuti oleh tingkatkan skala usaha, pasar bersama UM, dan yang menempati urutan terakhir adalah solusi mitra dengan KUKM dan usaha besar.

Untuk melihat hasil sintesis prioritas per responden, dapat dilihat pada gambar 4.27.

Hasil sintesis per responden menunjukkan bahwa dari sembilan orang responden, empat orang responden menjawab solusi pemasaran yang paling prioritas dalam menentukan model kompetitif pengembangan usaha mikro dengan pembiayaan mudharabah pada UM Mitra BMT di Kota Medan dan Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara adalah solusi tingkatkan standar kualitas. Sedangkan dua orang lainnya menjawab keempat elemen tersebut memiliki tingkat prioritas yang sama, dan sisanya memiliki jawaban yang beragam. Hal ini tentunya senada dengan angka *rater agreement* yaitu 42.22% tingkat kesepakatan responden dengan urutan jawaban pada kluster solusi pemasaran. Hal tersebut sejalan dengan penelitian Tambunan Tulus (2005), yang meneliti tentang Promoting Small and Medium Enterprises With A Cluster Approach, A Policy Experience From Indonesia, ia menemukan bahwa dalam banyak kasus, kebijakan pengembangan tidak begitu sukses, dalam arti kegagalan dapat ditandai dari fakta bahwa satu atau banyak faktor kritis untuk kesuksesan pengembangan kluster usaha kecil dan menengah tidak ada atau tidak dilakukan secara benar. Dengan mengabaikan jaringan kluster terhadap pasar adalah satu alasan utama kegagalan. Prasyarat Kesuksesan pengembangan kluster adalah potensi kluster untuk mengakses pengembangan pasar apakah domestik atau pasar luar negeri.

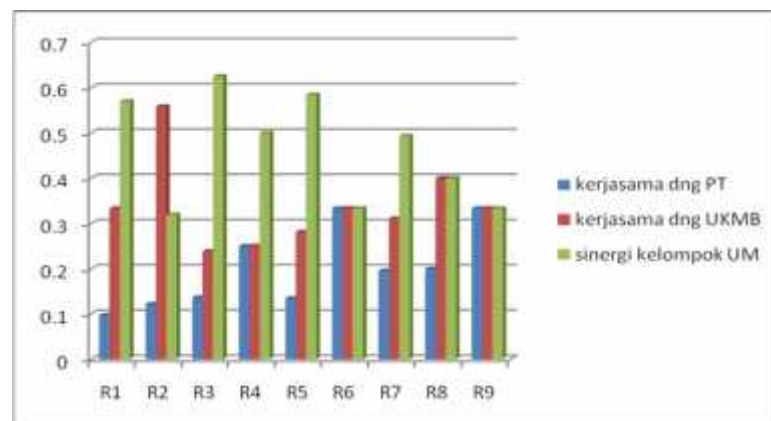
2.8.5. Analisis Klaster Solusi Modal Sinergi

Pada pembahasan ini akan diurai hasil sintesis pada klaster solusi modal sinergi untuk menentukan Model Kompetitif Pengembangan Usaha Mikro dengan Pembiayaan Mudharabah pada UM Mitra BMT di Kota Medan dan Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara. Berdasarkan hasil pengolahan data didapatkan prioritas solusi modal sinergi menurut pendapat seluruh responden sebagaimana tampak pada Gambar 4.28.



Gambar 4.28 Hasil Sintesis Prioritas Solusi Modal Sinergi Berdasarkan Nilai Rata-Rata

Sumber : wawancara, data diolah



Gambar 4.29 Hasil Sintesis Prioritas Solusi Modal Sinergi Berdasarkan Nilai Setiap Responden

Sumber : wawancara, data diolah

Gambar 4.28 menunjukkan bahwa berdasarkan pendapat gabungan maka solusi modal sinergi paling prioritas dalam menentukan Model Kompetitif Pengembangan Usaha Mikro dengan Pembiayaan Mudharabah pada UM Mitra

BMT di Kota Medan dan Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara adalah solusi sinergi dengan kelompok UM sebesar (46.20%), diikuti oleh kerjasama dengan UKMB (33.76%), dan yang menempati urutan terakhir adalah solusi kerjasama dengan Perguruan Tinggi (20.04%). Hasil perolehan *rater agreement* keseluruhan responden adalah sebesar 90.12% yang berarti bahwa 90.12% tingkat kesepakatan responden bahwa solusi modal sinergi prioritas adalah solusi sinergi dengan kelompok UM, diikuti oleh kerjasama dengan UKMB dan yang menempati urutan terakhir adalah solusi kerjasama dengan Perguruan Tinggi.

Untuk melihat hasil sintesis prioritas per responden, dapat dilihat pada gambar 4.29. Hasil sintesis per responden menunjukkan bahwa dari sembilan orang responden, lima orang responden menjawab solusi modal sinergi yang paling prioritas dalam menentukan model kompetitif pengembangan usaha mikro dengan pembiayaan mudharabah pada UM Mitra BMT di Kota Medan dan Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara adalah solusi sinergi dengan kelompok UM. Sedangkan tiga orang lainnya menjawab ketiga elemen tersebut memiliki tingkat prioritas yang sama, dan sisanya memiliki jawaban yang beragam. Hal ini tentunya senada dengan angka *rater agreement* yaitu 90.12% tingkat kesepakatan responden dengan urutan jawaban pada klaster solusi modal sinergi.

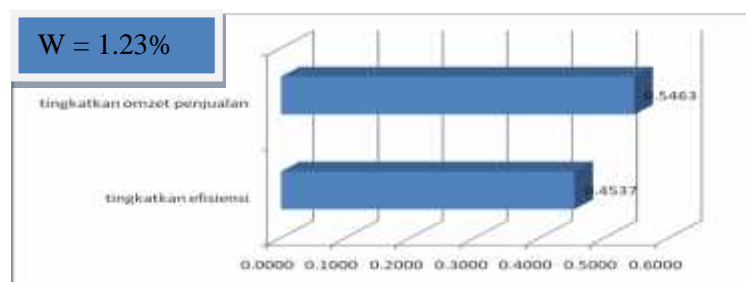
Hal tersebut sejalan dengan penelitian Minako Sakai, Kacung Marijan, Policy Briefs (2008), yang meneliti tentang Mendayagunakan Pembiayaan Mikro Islam di Indonesia, penelitian ini menemukan keadaan yang lebih beragam sehubungan dengan eksistensi BMT, beberapa BMT berkembang pesat dan terus memperluas bisnisnya, BMT-BMT yang berhasil salah satu alasannya adalah dikarenakan eratnya ikatan antar alumni, kedekatan hubungan dengan pesantren dan komunitas komunitas Muslim lainnya menjadi modal sosial yang memfasilitasi kemitraan dalam bisnis, dan membuat BMT BMT ini berkembang dengan pesat. Kedua BMT tersebut menjadi mitra para pedagang kecil, serta pedagang dan usaha-usaha kelas menengah. Keduanya mempunyai tim tim khusus yang mengecek nasabah-nasabah yang berpotensi sebelum menyetujui

pinjaman, dan selanjutnya menjembatani pengaturan pinjaman bagi para nasabah yang pinjamannya disetujui.

2.8.6. Analisis Klaster Solusi Kinerja UM

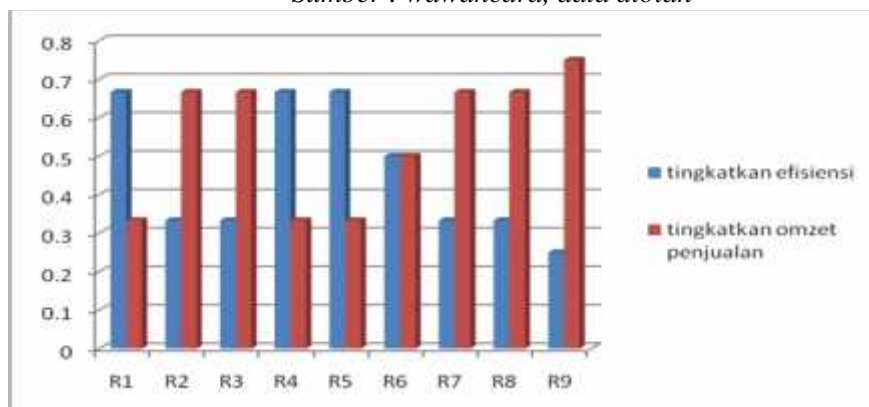
Pada pembahasan ini akan diurai hasil sintesis pada klaster solusi kinerja UM untuk menentukan Model Kompetitif Pengembangan Usaha Mikro dengan Pembiayaan Mudharabah di UM Mitra BMT di Kota Medan dan Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara.

Berdasarkan hasil pengolahan data didapatkan prioritas solusi kinerja UM menurut pendapat seluruh responden sebagaimana tampak pada Gambar 4.30.



Gambar 4.30 Hasil Sintesis Prioritas Solusi Kinerja UM Berdasarkan Nilai Rata-Rata

Sumber : wawancara, data diolah



Gambar 4.31 Hasil Sintesis Prioritas Solusi Kinerja UM Berdasarkan Nilai Setiap Responden

Sumber : wawancara, data diolah

Gambar 4.30 menunjukkan bahwa berdasarkan pendapat gabungan maka solusi kinerja UM paling prioritas dalam menentukan Model Kompetitif

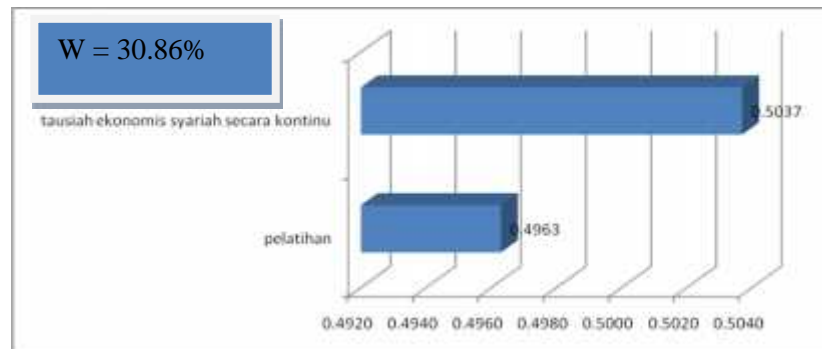
Pengembangan Usaha Mikro dengan Pembiayaan Mudharabah pada UM Mitra BMT di Kota Medan dan Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara adalah solusi tingkatkan omzet penjualan sebesar (54.63%) dan yang menempati urutan terakhir adalah solusi tingkatkan efisiensi (45.37%). Hasil perolehan *rater agreement* keseluruhan responden adalah sebesar 1.23% yang berarti bahwa 1.23% tingkat kesepakatan responden bahwa solusi kinerja UM prioritas adalah tingkatkan omzet penjualan dan diikuti oleh tingkatkan efisiensi.

Untuk melihat hasil sintesis prioritas per responden, dapat dilihat pada gambar 4.31. Hasil sintesis per responden menunjukkan bahwa dari sembilan orang responden, lima orang responden menjawab solusi kinerja UM yang paling prioritas dalam menentukan model kompetitif pengembangan usaha mikro dengan pembiayaan mudharabah pada UM Mitra BMT di Kota Medan dan Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara adalah solusi tingkatkan omzet penjualan. Sedangkan satu orang menjawab kedua elemen tersebut memiliki tingkat prioritas yang sama, dan sisanya tiga orang menjawab tingkatkan efisiensi. Hal ini tentunya senada dengan angka *rater agreement* yaitu 1.23% tingkat kesepakatan responden dengan urutan jawaban pada klaster solusi kinerja UM. Hal tersebut sejalan dengan penelitian Roomi, Muhammad Azam (2013), yang meneliti tentang Entrepreneurial Capital, Social Values and Islamic Traditions: Exploring the Growth of Women-Owned Enterprises in Pakistan, Penelitiannya berusaha untuk mengeksplorasi variabel yang berkontribusi terhadap pertumbuhan perusahaan yang dimiliki perempuan di Republik Islam Pakistan, mengkonfirmasi bahwa sumber pribadi dan modal sosial memiliki peran yang signifikan dalam pertumbuhan bisnis mereka. Selanjutnya, dukungan moral dari keluarga dekat, kebebasan mobilitas dan diizinkan untuk bertemu dengan laki-laki memainkan peran penting dalam pertumbuhan penjualan dan pengusaha perempuan di negara Islam seperti Pakistan.

2.8.7. Analisis Klaster Solusi Karakter SDM UM

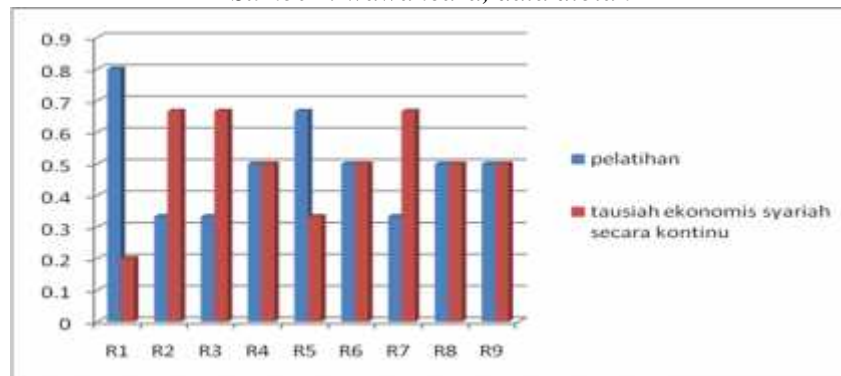
Pada pembahasan ini akan diurai hasil sintesis pada klaster solusi karakter SDM UM untuk menentukan Model Kompetitif Pengembangan Usaha Mikro

dengan Pembiayaan Mudharabah pada UM Mitra BMT di Kota Medan dan Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara. Berdasarkan hasil pengolahan data didapatkan prioritas solusi karakter SDM UM menurut pendapat seluruh responden sebagaimana tampak pada Gambar 4.32.



Gambar 4.32 Hasil Sintesis Prioritas Solusi Karakter SDM UM Berdasarkan Nilai Rata-Rata

Sumber : wawancara, data diolah



Gambar 4.33 Hasil Sintesis Prioritas Solusi Karakter SDM UM Berdasarkan Nilai Setiap Responden

Sumber : wawancara, data diolah

Gambar 4.32 menunjukkan bahwa berdasarkan pendapat gabungan maka solusi karakter SDM UM paling prioritas dalam menentukan Model Kompetitif Pengembangan Usaha Mikro dengan Pembiayaan Mudharabah pada UM Mitra BMT di Kota Medan dan Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara adalah solusi tauiyah ekonomi syariah secara kontinue sebesar (50.37%), dan yang menempati urutan terakhir adalah mengadakan pelatihan (49.63%). Hasil perolehan *rater agreement* keseluruhan responden adalah sebesar 30.86% yang berarti bahwa 30.86% tingkat kesepakatan responden bahwa solusi karakter SDM UM prioritas

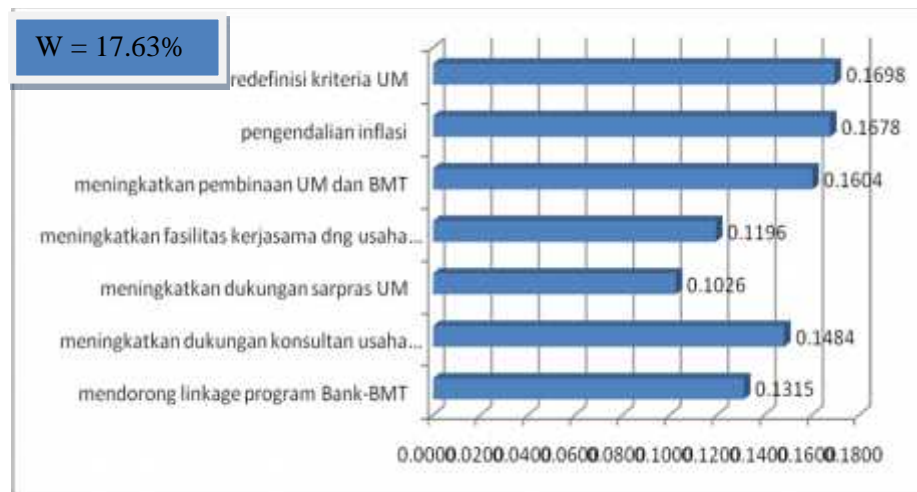
adalah Tausiyah Ekonomi Syariah Secara Kontinue dan diikuti oleh mengadakan pelatihan.

Untuk melihat hasil sintesis prioritas per responden, dapat dilihat pada gambar 4.33. Hasil sintesis per responden menunjukkan bahwa dari sembilan orang responden, tiga orang responden menjawab solusi karakter SDM UM yang paling prioritas dalam menentukan model kompetitif pengembangan usaha mikro dengan pembiayaan mudharabah pada UM Mitra BMT di Kota Medan dan Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara adalah solusi tausiyah ekonomi syariah secara kontiniu. Sedangkan empat orang menjawab kedua elemen tersebut memiliki tingkat prioritas yang sama dan sisanya dua orang menjawab mengadakan pelatihan. Hal ini tentunya senada dengan angka *rater agreement* yaitu 30.86% responden sepakat dengan urutan jawaban pada klaster solusi karakter SDM UM. Hal tersebut sejalan dengan penelitian M. A. Abdullah, A. Hoetoro , (2011), yang meneliti tentang Social Entrepreneurship as an Instrument to Empowering Small and Medium Enterprises: An Islamic Perspective, Penelitian ini mengungkapkan bahwa di banyak negara, beberapa program untuk memberdayakan UKM secara praktik menunjukkan kebutuhan dan perkembangan yang signifikan. dimana, diperlukan sejumlah kebijakan, inisiatif dan tujuan yang dapat digambarkan dalam membangun kewirausahaan sosial untuk memberdayakan UKM, Oleh karena itu, ada suatu kebutuhan untuk sebuah kondisi di mana kerja sama antara lembaga keuangan syariah dan UKM secara alami tertanam dalam struktur modal sosial.

2.8.8. Analisis Klaster Solusi Pemerintah

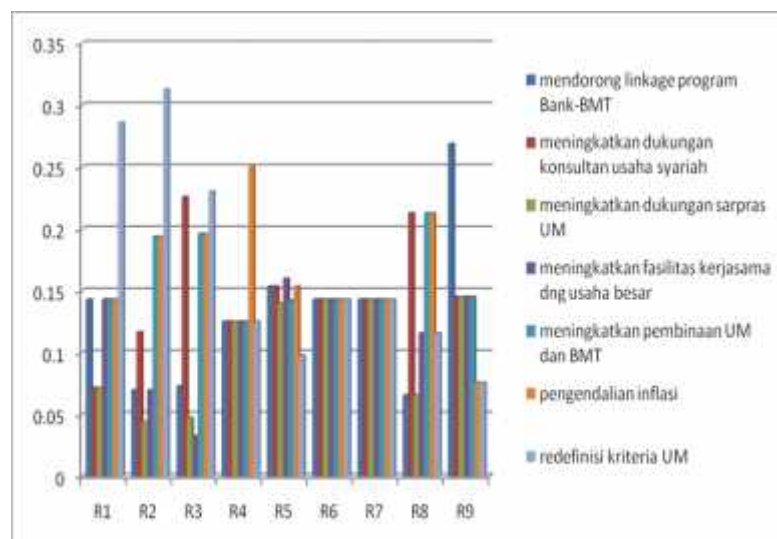
Pada pembahasan ini akan diurai hasil sintesis pada klaster solusi pemerintah untuk menentukan Model Kompetitif Pengembangan Usaha Mikro dengan Pembiayaan Mudharabah pada UM Mitra BMT di Kota Medan dan Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara.

Berdasarkan hasil pengolahan data didapatkan prioritas solusi pemerintah menurut pendapat seluruh responden sebagaimana tampak pada Gambar 4.34.



Gambar 4.34 Hasil Sintesis Prioritas Solusi Pemerintah Berdasarkan Nilai Rata-Rata

Sumber : wawancara, data diolah



Gambar 4.35 Hasil Sintesis Prioritas Solusi Pemerintah Berdasarkan Nilai Setiap Responden

Sumber : wawancara, data diolah

Gambar 4.34 menunjukkan bahwa berdasarkan pendapat gabungan maka solusi pemerintah paling prioritas dalam menentukan Model Kompetitif Pengembangan Usaha Mikro dengan Pembiayaan Mudharabah pada UM Mitra BMT di Kota Medan dan Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara adalah solusi redefinisi kriteria UM sebesar (16.98%), diikuti oleh pengendalian inflasi (16.78%), meningkatkan pembinaan UM dan BMT (16.04%), meningkatkan

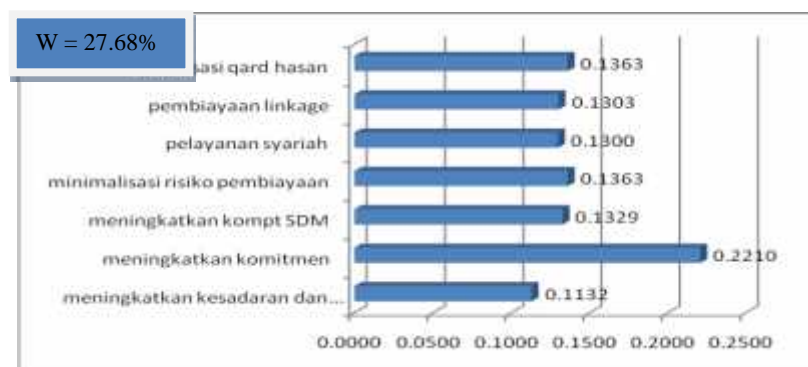
dukungan konsultan usaha syariah (14.84%), mendorong linkage program Bank-BMT (13.15%), meningkatkan fasilitas kerjasama dengan usaha besar (11.96%), dan yang menempati urutan terakhir adalah meningkatkan dukungan sarana prasarana UM (10.26%). Hasil perolehan *rater agreement* keseluruhan responden adalah sebesar 17.63% yang berarti 17.63% tingkat kesepakatan responden bahwa solusi pemerintah prioritas adalah redefinisi kriteria UM, diikuti oleh pengendalian inflasi, meningkatkan pembinaan UM dan BMT, meningkatkan dukungan konsultan usaha syariah, mendorong linkage program Bank-BMT, meningkatkan fasilitas kerjasama dengan usaha besar, dan yang menempati urutan terakhir adalah meningkatkan dukungan sarana prasarana UM.

Untuk melihat hasil sintesis prioritas per responden, dapat dilihat pada gambar 4.35. Hasil sintesis per responden menunjukkan bahwa dari sembilan orang responden, tiga orang responden menjawab solusi pemerintah yang paling prioritas dalam menentukan model kompetitif pengembangan usaha mikro dengan pembiayaan mudharabah pada UM Mitra BMT di Kota Medan dan Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara adalah solusi redefinisi kriteria UM. Sedangkan dua orang menjawab ketujuh elemen tersebut memiliki tingkat prioritas yang sama, dan sisanya memiliki jawaban yang beragam. Hal ini tentunya senada dengan angka *rater agreement* yaitu 17.63% tingkat kesepakatan responden dengan urutan jawaban pada klaster solusi pemerintah. Hal tersebut sejalan dengan penelitian Nicholas Burger, et.al. (2015), yang meneliti tentang *Reforming Policies For Small And Medium Sized Enterprises in Indonesia*, menemukan bahwa hanya ada sedikit bukti tentang seberapa efektif program pemerintah atau cara untuk meningkatkan kebijakan pemerintah membantu UKM. Wawancara terstruktur terhadap 192 perusahaan pada lima provinsi di Indonesia untuk menyelidiki kendala yang dihadapi perusahaan dan bagaimana program yang ada dapat membantu atau tidak dalam mengurangi hambatan-hambatan tersebut, menjelaskan bahwa Sektor publik dan swasta telah menggunakan beberapa metode dalam mendefinisikan perusahaan memenuhi syarat sebagai "kecil dan menengah" dan pengelompokan perusahaan dalam klasifikasi UKM. Meskipun studi ini tidak berniat untuk menyelaraskan berbagai definisi tersebut, akan

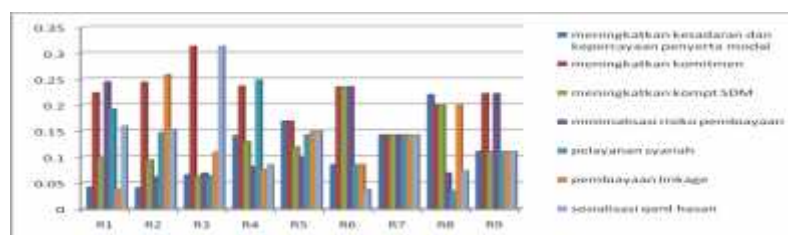
sangat membantu untuk menjelaskan bagaimana definisi ini bervariasi, karena klasifikasi UKM mempengaruhi penargetan dan efektivitas kebijakan dan program pemerintah. Definisi UKM yang berlaku di Indonesia, menunjukkan variasi antar entitas yang mendukung atau menganalisis perusahaan kecil. Definisi UKM yang berbeda berarti bahwa yang disebut kebijakan "UKM" dapat diaplikasikan untuk kelompok perusahaan yang berbeda, dan tidak semua perusahaan "kecil" akan memiliki akses ke semua kebijakan.

2.8.9. Analisis Kluster Solusi BMT

Pada pembahasan ini akan diurai hasil sintesis pada kluster solusi BMT untuk menentukan Model Kompetitif Pengembangan Usaha Mikro dengan Pembiayaan Mudharabah pada UM Mitra BMT di Kota Medan dan Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara. Berdasarkan hasil pengolahan data didapatkan prioritas solusi BMT menurut pendapat seluruh responden sebagaimana tampak pada Gambar 4.36.



Gambar 4.36 Hasil Sintesis Prioritas Solusi BMT Berdasarkan Nilai Rata-Rata
Sumber : wawancara, data diolah



Gambar 4.37 Hasil Sintesis Prioritas Solusi BMT Berdasarkan Nilai Setiap Responden

Sumber : wawancara, data diolah

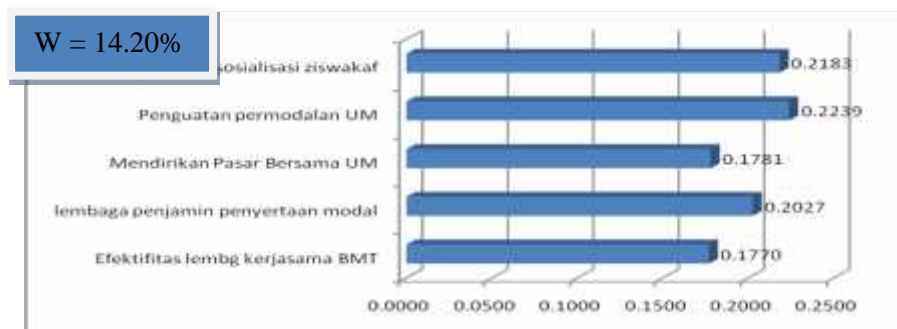
Gambar 4.36 menunjukkan bahwa berdasarkan pendapat gabungan maka solusi BMT paling prioritas dalam menentukan Model Kompetitif Pengembangan Usaha Mikro dengan Pembiayaan Mudharabah pada UM Mitra BMT di Kota Medan dan Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara adalah solusi meningkatkan komitmen sebesar (22.10%), diikuti oleh sosialisasi qard hasan dan minimalisasi risiko pembiayaan (13.63%), meningkatkan kompetensi SDM (13.29%), pembiayaan linkage (13.03%), pelayanan syariah (13%), dan yang menempati urutan terakhir adalah meningkatkan kesadaran dan kepercayaan penyerta modal (11.32%). Hasil perolehan *rater agreement* keseluruhan responden adalah sebesar 27.68% yang berarti bahwa 27.68% tingkat kesepakatan responden bahwa solusi BMT prioritas adalah meningkatkan komitmen, diikuti oleh sosialisasi qard hasan dan minimalisasi risiko pembiayaan, meningkatkan kompetensi SDM, pembiayaan linkage, pelayanan syariah, dan yang menempati urutan terakhir adalah meningkatkan kesadaran dan kepercayaan penyerta modal.

Untuk melihat hasil sintesis prioritas per responden, dapat dilihat pada gambar 4.37. Hasil sintesis per responden menunjukkan bahwa dari sembilan orang responden, dua orang responden menjawab solusi BMT yang paling prioritas dalam menentukan model kompetitif pengembangan usaha mikro dengan pembiayaan mudharabah pada UM Mitra BMT di Kota Medan dan Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara adalah solusi meningkatkan komitmen. Sedangkan sisanya memiliki jawaban yang beragam. Hal ini tentunya senada dengan angka *rater agreement* yaitu 27.68% tingkat kesepakatan responden dengan urutan jawaban pada klaster solusi BMT. Hal tersebut sejalan dengan penelitian Minako Sakai, Kacung Marijan, Policy Briefs (2008), yang meneliti tentang Mendayagunakan Pembiayaan Mikro Islam di Indonesia, salah satu temuan utama penelitian ini adalah bahwa sebagian besar BMT dijalankan oleh para pengusaha sosial dengan komitmen kuat untuk membangun keadilan sosial berdasarkan prinsip-prinsip Islam. Kepemimpinan dan komitmen ini sangat

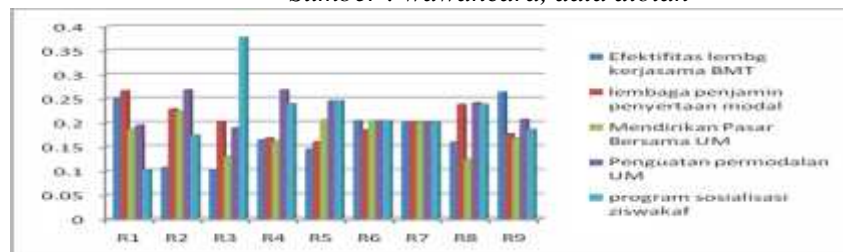
mempengaruhi keberhasilan operasi sama halnya dengan keberadaan peraturan-peraturan.

2.9. Analisis Hasil Sintesis Strategi

Pada pembahasan ini akan diurai hasil sintesis pada klaster strategi untuk menentukan Model Kompetitif Pengembangan Usaha Mikro dengan Pembiayaan Mudharabah pada UM Mitra BMT di Kota Medan dan Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara. Berdasarkan hasil pengolahan data didapatkan prioritas strategi menurut pendapat seluruh responden sebagaimana tampak pada Gambar 4.38.



Gambar 4.38 Hasil Sintesis Prioritas Strategi Berdasarkan Nilai Rata-Rata
Sumber : wawancara, data diolah



Gambar 4.39 Hasil Sintesis Prioritas Strategi Berdasarkan Nilai Setiap Responden

Sumber : wawancara, data diolah

Gambar 4.38 menunjukkan bahwa berdasarkan pendapat gabungan maka strategi paling prioritas dalam menentukan Model Kompetitif Pengembangan Usaha Mikro dengan Pembiayaan Mudharabah pada UM Mitra BMT di Kota Medan dan Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara adalah strategi penguatan permodalan UM sebesar (22.39%), diikuti oleh program sosialisasi ziswakaf (21.83%), lembaga penjamin penyertaan modal (20.27%), mendirikan pasar bersama UM (17.81) dan yang menempati urutan terakhir adalah efektifitas lembaga kerjasama BMT (17.70%). Hasil perolehan *rater agreement* keseluruhan responden adalah sebesar 14.20% yang berarti bahwa 14.20% tingkat kesepakatan

responden bahwa strategi prioritas adalah strategi penguatan permodalan UM, diikuti oleh program sosialisasi ziswakaf, lembaga penjamin penyertaan modal, mendirikan pasar bersama UM, dan yang menempati urutan terakhir adalah efektifitas lembaga kerjasama BMT.

Untuk melihat hasil sintesis prioritas per responden, dapat dilihat pada gambar 4.39. Hasil sintesis per responden menunjukkan bahwa dari sembilan orang responden, hanya tiga orang responden menjawab strategi yang paling prioritas dalam menentukan model kompetitif pengembangan usaha mikro dengan pembiayaan mudharabah pada UM Mitra BMT di Kota Medan dan Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara adalah strategi penguatan permodalan UM. Sedangkan sisanya memiliki jawaban yang beragam. Hal ini tentunya senada dengan angka *rater agreement* yaitu 14.20% tingkat kesepakatan responden dengan urutan jawaban pada kluster strategi. Penemuan ini sejalan dengan penelitian Mba Okechukwu Agwu et.al., (2014), yang meneliti tentang Issues, Challenges and Prospects of Small and Medium Scale Enterprises (SMEs) in Port-Harcourt City, Nigeria, hasil dari analisis data menunjukkan bahwa rendahnya pembiayaan, infrastruktur sosial yang tidak memadai, kurangnya keterampilan manajerial dan perpajakan yang beragam adalah tantangan utama yang dihadapi UMKM di Port-Harcourt City, sehingga dianjurkan adanya pemberian pinjaman lunak untuk pelaku UMKM, penjaminan pemerintah terhadap pinjaman jangka panjang bagi UMKM, pembentukan lembaga pendanaan UMKM, kemitraan sektor publik/ swasta dalam penyediaan infrastruktur, peningkatan kapasitas pelaku UMKM dan pemberian insentif pajak untuk pelaku UMKM. Hal ini sejalan pula dengan penelitian Tika Widiastuti et al. (2015), hasil penelitian ini menunjukkan bahwa zakat produktif dan pendayagunaannya masuk *masail muashirah* (problema kontemporer) yang terbuka peluang untuk melakukan eksplorasi dan ijtihad di dalamnya. Hal ini karena nash al-qur'an dan hadist tidak secara sharih mengatur dan membatasi pengelolaan zakat produktif. Oleh karena itu, berdasarkan dalil hukum Islam, istihsan, maka jika dipandang pengelolaan zakat dengan model pendayagunaan zakat produktif itu lebih membawa efek baik dan maslahah, hal ini dapat

dibenarkan. Demikian pula sejalan dengan penelitian Ekawaty Marlina, Muda Wahyu Anggi (2015), menemukan bahwa sebagian besar masyarakat muslim kota surabaya tidak paham wakaf uang. Tingkat pemahaman masyarakat muslim kota surabaya terhadap wakaf uang dipengaruhi baik oleh faktor internal yaitu pengetahuan agama sedangkan faktor eksternal adalah akses media informasi. Guna meningkatkan pemahaman masyarakat muslim terhadap wakaf uang diperlukan peningkatan pengetahuan agama dan akses media informasi baik cetak maupun elektronik.

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan analisis sintesis dan hasil pada bab sebelumnya, maka berikut dapat diambil beberapa kesimpulan yaitu:

1. Model Pengembangan Usaha Mikro dengan Pembiayaan Mudharabah pada UM Mitra BMT di Kota Medan dan Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara terbagi menjadi dua masalah utama yaitu masalah internal yang terdiri dari masalah Kinerja Usaha Mikro, masalah Karakteristik SDM, masalah Modal Sinerji, masalah Pembiayaan dan masalah Pemasaran dan pada masalah eksternal yang terdiri dari masalah BMT dan masalah Pemerintah, pada masing masing masalah internal dan eksternal tersebut dilakukan solusi yang sesuai dengan masalah yang dihadapi. Strategi yang diambil dalam hal ini adalah strategi internal yang terdiri dari penguatan permodalan usaha mikro dan mendirikan pasar bersama usaha mikro sedangkan pada strategi eksternal strateginya terdiri dari mengefektifkan lembaga kerjasama BMT, mendirikan lembaga penjamin penyertaan modal dan program sosialisasi zizwakaf.
2. Hubungan antara komponen dan elemen pada model terlihat bahwa masalah yang paling prioritas dihadapi dalam masalah internal adalah masalah pembiayaan dengan prioritas pada sistem bagi hasil yang dilakukan. Pada masalah eksternal responden memiliki tingkat kesepakatan yang tinggi bahwa masalah pemerintah adalah masalah yang paling perlu diperhatikan, dengan prioritas pada kebijakan pembinaan KUMKM. Berbeda dengan masalah internal, bagi solusi internal, solusi yang paling prioritas adalah solusi pemasaran dengan meningkatkan standar kualitas. Solusi eksternal yang paling prioritas adalah solusi pemerintah dengan prioritas melakukan redefinisi kriteria UM. Alternatif strategi yang paling prioritas adalah dengan melakukan strategi penguatan permodalan UM, diikuti oleh program sosialisasi ziswakaf, lembaga penjamin penyertaan modal, mendirikan pasar bersama UM, dan yang menempati urutan terakhir adalah melakukan efektifitas lembaga kerjasama BMT.

B. Saran

Beberapa saran yang dapat diberikan oleh peneliti terkait tentang model kompetitif pengembangan usaha mikro dengan pembiayaan mudharabah di UM Mitra BMT di Kota Medan dan Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara adalah:

1. Hendaknya manajemen UM dapat fokus pada masalah-masalah model kompetitif pengembangan usaha mikro dengan pembiayaan mudharabah pada UM Mitra BMT di Kota Medan dan Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara dimana pada penelitian ini telah terbukti yang menjadi masalah prioritas ada pada masalah pembiayaan, oleh karena itu manajemen UM perlu memaksimalkan potensi pembiayaan yang ada untuk UM.
2. Perlu adanya *goodwill* dan *political will* khususnya dari pemerintah (khususnya pemerintah daerah) dalam mengembangkan model kompetitif pengembangan usaha mikro dengan pembiayaan mudharabah pada UM Mitra BMT di Kota Medan dan Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara. Tidak hanya sekedar mengucurkan dana, namun pemerintah daerah diharapkan dapat memberikan kebijakan-kebijakan yang dapat mendukung pembinaan KUMKM. Yang dibutuhkan oleh sebagian besar KUMKM setelah mendapatkan dana adalah pembinaan dan pengawasan yang intensif dari pemerintah daerah setempat.
3. Untuk menjawab masalah-masalah yang dihadapi, maka manajemen UM juga dapat fokus pada solusi yang menjadi prioritas dalam penelitian ini yaitu meningkatkan standar kualitas UM agar dapat lebih siap dalam menghadapi persaingan. Tahun 2016 sudah memasuki tahun MEA (Masyarakat Ekonomi ASEAN), dimana persaingan tidak hanya dengan UM-UM dalam negeri, akan tetapi juga akan penuh persaingan yang bersumber dari sektor usaha dari luar negeri. Untuk dapat *survive* dan bersaing, UM sangat perlu meningkatkan standar kualitasnya agar lebih dapat diterima oleh masyarakat baik dalam hal kualitas maupun kuantitas produk.

4. Diharapkan manajemen UM juga dapat bekerjasama secara sinergis dalam kelompok baik antar UM maupun dengan berbagai pihak dalam hal penguatan permodalan UM. Ini merupakan strategi utama yang dapat dilakukan untuk dapat meningkatkan dan mengembangkan model kompetitif pengembangan usaha mikro dengan pembiayaan mudharabah di UM Mitra BMT di Kota Medan dan Kabupaten Deli Serdang Sumatera Utara.
5. Perlu adanya Lembaga Keuangan Syariah (LKS) sebagai pengelola wakaf uang dengan memberikan pembiayaan yang bersifat Qordul Hasan untuk kegiatan usaha mikro di kota Medan dan kabupaten Deli Serdang, Sumatera Utara.
6. Perlu ada Penelitian selanjutnya yang lebih terfokus kepada kajian tentang upaya membangun sinergi antar usaha mikro dan kajian tentang upaya peningkatan kepercayaan penyerta modal bagi Baitul Mal Wattamwil (BMT) dalam meningkatkan permodalan BMT.

DAFTAR PUSTAKA

- Akmal Azhari , *Ekonomi & Bank Syariah*, Medan, IAIN Press, 2002, h.126-127.
- Adel Varghese, *Bank Moneylender Linkage as an Alternative to bank competition in Rural Credit Markets*, Oxport University Press, (2005).
- A.Oseni, et.al., *An Islamic Finance Model for The Small and Medium Sized Enterprises in France*, JKAU: Islamic Econ., Vol 26 No. 2, pp: 153-180 (2013 A.D./1434 A.H.), DOI: 10.4197 / Islec. 26-2.5.
- AAGN Puspayoga, *Perlu Semangat Sinergi Agar UKM Bisa Eksis Di Era MEA, Menkop: 5 Strategic Goals Jadi Acuan UKM di ASEAN*, usai pertemuan kemitraan UKM ASEAN 2015 yang digelar ASEAN SME Partnership Indonesia, (Tangerang, Banten: Hotel Allium, Rabu ,11/11/2015), Written by Artikel, 12 November 2015 11:35 -, Sumber: Humas Kementerian Koperasi dan UKM dalam www.menegkop.go.id, diunduh 02 agustus 2015, pukul 21.00.
- Abdul Rahim Abdul Rahman (2007), *Islamic Microfinance: A Missing Component in Islamic Banking*, International Islamic University Malaysia (IIUM), Kyoto Bulletin of Islamic Area Studies, 1-2, pp. 38-53.
- Abul Hassan Farooqi, (2006) , *"Islamic Social Capital And Networking"*, *Humanomics*, journal, Vol. 22 Iss: 2, pp.113 – 125.
- Ali Aslan Gümüşay (2015), *Entrepreneurship from an Islamic Perspective*, *J Bus Ethics* 130:199–208, DOI 10.1007/s10551-014-2223-7.
- Anwar, Sanusi (2012), *Metode Penelitian Bisnis*, Penerbit Salemba Empat, Jakarta Selatan.
- Aryati (2006), *Analisis Permintaan Dan Efektivitas Pembiayaan Usaha Kecil Pada Lembaga Mikro syariah*, jurnal.
- Asghar Afshar Jahanshahi, et al. (2011), *The Relationship between Government Policy and the Growth of Entrepreneurship in the Micro, Small & Medium Enterprises of India*, *Journal of Technology Management & Innovation*, March 10, Volume 6, Issue 1
- Asyraf Wajdi Dusuki (Tanpa Tahun), *Banking for the poor: the role of Islamic banking in microfinance initiatives*, journal.
- Bappenas, *Kajian Strategis Pengembangan Kawasan Dalam Rangka Mendukung Akselerasi Peningkatan Daya Saing Daerah : Studi Kasus di Kelompok Industri Rotan-Cirebon, Logam-Tegal, dan Batik-Pekalongan*. Direktorat Pengembangan Kawasan Khusus dan Tertinggal. (Jakarta, Bappenas, 2004).
- Bayu Sumantri et.al., (2013), *Faktor-Faktor yang Berpengaruh terhadap Kinerja Usaha Wirausaha Wanita: Suatu Studi pada Industri Pangan Rumahan di Bogor*, ISSN: 1412-1700; Online ISSN: 2089-7928. DOI, <http://dx.doi.org/10.12695/jmt.12.3.3>,

Copyright©2013. Published by Unit Research and Knowledge, School of Business and Management - Institut Teknologi Bandung (SBM-ITB).

Bayu Taufiq, Gunawan Baharuddin, *Governing Baitul Maal towards 2020; Issues and Challenges: Indonesia Experiences* (Tazkia University College of Islamic Economic, 2012), International Journal of Business and Management Tomorrow , Article, October Vol. 2 No. 10, ISSN: 2249-9962.

Bjerke, et.al., *Entrepreneurial Marketing –The Growth of Small Firms in the New Economic Era*. (Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2002).

BPS, Kuntadi/*Koran SI*/<http://economy.okezone.com/read/2013/02/27>.

Bungin Burhan Penelitian Kualitatif, (Jakarta, Penerbit Kencana Prenada Media Group, Edisi Kedua), 2007.

Buzell, R.D & Wiersema, *Succesful Share Building Strategies, The Marketing renaissance*, Harvard Business Review Executive Book Series, 342-357, 1981.

Buzzel & Gale and Sultan, *Export Market Strategy, Marketing Strengths and Export Performance: Empirical Evidence from Malaysia*, Glagrow Osman Mohamad, Scholl of Management Universiti Sains Malaysia, 1976.

Cavusgil, et.al., *Marketing strategy-performance relationship: An investigation of the empirical link in export market ventures*. 1994, Journal of Marketing 58 (1): 1-21.

Charles Steinfield, et.al., *Small and Medium-Sized Enterprises in Rural Business Clusters: The Relation Between ICT Adoption and Benefits Derived From Cluster Membership*, journal, 2012.

Conference Proceeding, *Lembaga Keuangan Mikro Syariah Dan Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Di Makassar (Sharia-Based Microfinance Institutions And The Empowerment Of Society Economy In Makassar)*, Annual International Conference On Islamic Studies (Aicis) XII , Iain Sunan Ampel Surabaya (tanpa tahun).

Daniel Agyapong, *Micro, Small and Medium Enterprises' Activities, Income Level and Poverty Reduction in Ghana – A Synthesis of Related Literature*, articlea, November, DOI: 10.5539/ijbm.v5n12p196 · Source: DOAJ, 2010.

Department of Telecommunication, Information Studies, and Media, Michigan State University, East Lansing, Michigan, USA, The Information Society, 28: 110–120, 2012. Copyright © Michigan State University Board of Trustees, ISSN: 0197-2243 print / 1087-6537 online, DOI:10.1080/01972243.651004.

Didin, usai bertemu Presiden Susilo Bambang Yudhoyono (SBY) di Istana Presiden, (Jakarta, Rabu, 24/7/2013), [http : //news.liputan6.com/read/648347/baznas-](http://news.liputan6.com/read/648347/baznas-), diunduh September 03, 2015, pukul 11.00.

Djabaruddin Djohan, *Mempertanyakan Implementasi Jatidiri Koperasi*, Disampaikan pada Diskusi yang diselenggarakan oleh Deputi Bidang Pengkajian Sumberdaya UKMK Kantor Kementerian Koperasi & UKM RI pada tanggal 10 November 2008.

E.O. Ofoegbu, et.al., *Effects of contextual factors on the performance of small and medium scale enterprises in Nigeria: A Case Study of Ilorin Metropolis*, *Advances in Management & Applied Economics*, vol.3, no.1, 95-114 ISSN: 1792-7544 (print version), 1792-7552 (online) Scienpress Ltd, 2013.

Ekawaty Marlina, Muda Wahyu Anggi (2015), *Wakaf Uang, Tingkat Pemahaman Masyarakat & Faktor Penentunya (Studi Masyarakat Muslim Kota Surabaya, Indonesia)*, Internatioanl Conference And Ph.D. Colloquium On Islamic Economics And Finance 2015, Proceedings, ICIEF'15, Lombok, Mataram, No. D246-T03P84S.

Ernani Hadiyati (2009), *Kajian Pendekatan Pemasaran Kewirausahaan Dan Kinerja Penjualan Usaha Kecil*, Fakultas Ekonomi Universitas Gajayana Malang Email: ernani_hadiyati@yahoo.com

Evita Isretno, *Pembiayaan Mudharabah Dalam Sistem Perbankan Syariah*, Cintya Press, Jakarta, 2011.

Farooqi, Abul Hassan, 'Islamic social capital and networking', *Humanomics*, 22 (2), 113-25, 2006.

Fruhan, WJ. *Pyrrhic Victories in Fights for Market Share*, *Harvard Business Review*, September-October, 100-107, 1972.

G. Popkova, et.al. (2012), Development of SME within the Regional Cluster, *Advances in Management & Applied Economics*, vol.2, no.4, 209-221, ISSN: 1792-7544 (print version), 1792-7552 (online), Scienpress Ltd.

Geiger, S.W. & Hoffman J.J. , *The Impact of the Regulatory Environment and Corporate Level Diversification on Firm Performance*, *Journal of Managerial Issues*; Pittsburg; Winter, 1998.

Gendut Sukarno, Meningkatkan Kinerja Pemasaran UMKM Melalui Peran Lingkungan, Inovasi Produk dan Kreatifitas Strategi Pemasaran, *Ekuitas*, ISSN 1411-0393, Akreditasi No.110/Dikti/Kep/2009, Universitas Pembangunan Nasional Veteran Surabaya, 2009.

Ghazali A.R., Et.Al., *Fiqh Muamalat*, Prenada Media Group, Jakarta, 2010.

Greve, H. R., 1998. Performance, aspirations, and risky organizational change. *Admin. Sci. Quart.*44, 58–86.

Habib Ahmed, *Financing Microenterprises: An Analytical Study Of Islamic Microfinance Institutions*, *Islamic Economic Studies*, Vol. 9, No. 2, March. , 2002.

Hendri Tanjung, Abrista Dewi. 2013, *Metode Penelitian Ekonomi Islam*, Gramata Publishing.

Herjanto Eddy, *Manajemen Produksi dan Operasi*, PT. Gramedia, Widiasarana Indonesia, Edisi VII, Jakarta, 2004.

Hernan "Banjo" G et.al., *Institutional Analysis of Strategic Choice of Micro, Small, and ... Roxas*,; Victorio, Antong *Singapore Management Review*; 30, 2; ProQuest Health Management, 2008, pg. 47.

Syuaib Al-Arnaut, Et.All (Ed), *Musnad Imam Ahmad Ibn Hanbal* (Hadis Hasan Lighairih, No.17265), Beirut: Muasasah Ar-Risalah, 1999, J.XXVIII, h. 502.

Al-Imam Al-Husain Muslim Al-Hajjaj Al-Qusyairi An-Naisaburi, *Shahih Al Muslim, No 1827*, Muhammad Fuad Abdul Baqi (Ed) (Beirut: Dar Al-Kutub Al-Ilmiyyah, 1991, J.III, h.1458.

Hill, Hall, *Small Medium Enterprises in Indonesia*, Asian Survey, 2001, Vol.41 Issue 2, p.248.

Husein, Umar, *Metode Penelitian Untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*, Jakarta. PT Rajagrafindo Persada, 2008.

Idri, *Ekonomi Dalam Perspektif Hadis Nabi*, Prenada Group, Jakarta, 2015:261.

Imamuddin Yuliadi, et al., *Dynamics of Inflation Determinants Under Dual Monetary Systems: Empirical Evidences From Indonesia and Malaysia*, Internatioanl Conference And Ph.D. Colloquium On Islamic Economics And Finance 2015, Proceedings, ICIEF' 15, Lombok, Mataram, No. D265-T04)28S, (2015).

Islamic Human Capital and Firm Performance: An Evidence of Small and Medium Enterprises in Bahrain, ISSN 1833-3850, E-ISSN 1833-8119, Published by Canadian Center of Science and Education, International Journal of Business and Management; Vol. 9, No. 4; 2014.

Islamic Financial System Principles And Operations, ISRA, International Shari'ah Research Academy Of Islamic Finance, 2012, Malaysia.

J Bus Ethics, 129:859–877, DOI 10.1007/s10551-014-2138-3 2014, *How Islamic Business Ethics Impact Women Entrepreneurs: Insights from Four Arab Middle Eastern Countries*, © Springer Science+Business Media Dordrecht, 2015.

Karnaen A dan Tanjung Hendri, *Bank Syariah, Teori, Praktik dan Peranannya*, 2007, hal. 230-231.

Keiju Mithsuhashi, International Convergence, *A Challenger for Small and Medium Enterprises in Japan: Recognition of Industrial Clustering*, 2015, P.7.

Kementerian Koperasi dan UMKM RI, <http://search.tb.ask.com/search>, diunduh 10 maret.

Khasanah Umratul, *Wakaf Sebagai Sumber Pembiayaan Ekonomi Produktif (Perspektif Manfaat Wakaf Berbasis Sistem Keuangan Syariah)* Internatioanl Conference And Ph.D. Colloquium On Islamic Economics And Finance, 2015, Proceedings, ICIEF' 15, Lombok, Mataram, No. D138-T03P146.

Kinerja Penjualan Usaha Kecil, Fakultas Ekonomi Universitas Gajayana Malang, Jurnal Manajemen Dan Kewirausahaan, Vol.11, No. 2, September 183-192.

Kladiola Gjini,et.al , *Small And Medium Sized Enterprises; Growth Factors* , University 'Aleksander Xhuvani', Albania, *European Scientific Journal*, February /SPECIAL/ edition, 2015, vol.1 ISSN: 1857 – 7881 (Print) e - ISSN 1857- 7431.

Knowledge Management Research & Practice 8, 229–239, *Operational Research Society*. All rights reserved 1477–8238/10.

Kristiningsih , *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Perkembangan Usaha Kecil Menengah (Studi Kasus Pada UMKM Di Wilayah Surabaya)*, *The 7th NCFB and Doctoral Colloquium*, Towards a New Indonesia Business Architecture, Sub Tema: “Business And Economic Transformation Towards AEC 2015”, Fakultas Bisnis dan Pascasarjana UKWMS, 2014.

Kuni Zakiah, *Pengendalian Inflasi Dalam Perspektif Al Qur'an*, Internatioanl Conference And Ph.D. Colloquium on Islamic Economics And Finance 2015, Universitas Airlangga, Proceedings, ICIEF' 15, Lombok, Mataram, No. D 146-T04P57S.

Kuwait, Chapter of Arabian Journal of Business and Management Review Vol. 1, No.2; October 2011.

Langerak, F, et.al... *Exploratory Results on the Attecedents and Consequences of Green marketing*, *Market Research Society*, Journal of the Market Research Society; London, October, 1998.

Lukytawati Anggraeni, *Pengembangan Model Alternatif Pembiayaan Syariah bagi Usaha Mikro Kecil Menengah (Studi kasus Pada Baitul Maal Wat Tamwil dan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kabupaten Bogor)*, *Unggulan Stategis Perguruan Tinggi*, Dana Dikti, 2012.

Mardani, *Hukum Bisnis Syariah*, Prenada Media Group, Jakarta, 2014.

M. A. Abdullah, A. Hoetoro, *Social Entrepreneurship as an Instrument to Empowering Small and Medium Enterprises: An Islamic Perspective*, Int. J. Manag. Bus. Res., 1 (1), 35-46 , Winter © IAU, Department of Economics, Kulliyyah of Economics and Management Sciences, International Islamic University, Kuala Lumpur, Malaysia, 2011.

M.Arie Mooduto, *Peran Perbankan Dalam Menerapkan SAK Syariah Untuk Menopang Perekonomian Indonesia*, Seminar Nasional Akuntansi Syariah Diselenggarakan HIMAK, FE Universitas Pasundan, Bandung, 2011.

Maisarah Ahmad, Suhaila Abdul Kadir, *Characteristics of Entrepreneurs and the Practice of Islamic Values in Influencing the Success of Small Medium Enterprises in Kelantan and Selangor*, Journal of Social and Development Sciences, Vol. 4, No. 5, pp. 229-235, May (ISSN 2221-1152), 2013.

Mba Okechukwu Agwu et.al., *Challenges and Prospects of Small and Medium Scale Enterprises (SMEs) in Port-Harcourt City, Nigeria*, *European Journal of Sustainable Development*, 3, 1, 101-114, ISSN: 2239-5938, Doi: 10.14207/ejsd.2014.v3n1p101, 2014.

Md. Aminul Islam et al., *Factors Affecting Business Success of Small & Medium Enterprises (SMEs) in Thailand*, Article In Asian Journal Of Social Science, Vol. 7, No. 5; May doi:10.5539/ass.v7n5p180, 2011.

Mohammed Isah Bazza , et.al., *Islamic Financing: A Panacea To Small And Medium Scale Enterprises Financing Problems In Nigeria*, *European Scientific Journal* April edition vol.10, No.10 ISSN: 1857 – 7881 (Print) e - ISSN 1857- 7431, 2014.

Moleong, Lexi J., *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: Remaja Rosdakarya, 1993.

Muhaimin Iqbal, *Ayo Bedagang*, Republika, Jakarta, 2011.

Muhamad, *Manajemen Keuangan Syariah, Analisis Fiqh dan Keuangan*, UPP STIM YKPM, Yogyakarta, 2014.

Muhammad Safii Antonio, *Islamic Microfinance Initiatives to Enhance Small And Medium Enterprises in Indonesia, from Historical Overview to Contemporary Situation*, Tazkia University Colledge of Islamic Economics, Jakarta, Journal of Indonesian Islam: ISSN 1978-6301, Published by The Institute for The Study of Region And Society (LSAS) And The Prostgraduate Program (PPs) The State Institute For Islamic Studies Sunan Ampel Surabaya Indonesia, Volume 05, No. 02, December, 2011.

Muhammad, *Manajemen Bank Syariah*, UPP STIM YKPN, Edisi Revisi Kedua 2011.

Musran munizu, *Pengaruh Faktor-Faktor Eksternal dan Internal Terhadap Kinerja Usaha Mikro dan Kecil (UMK) di Sulawesi Selatan* *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, Vol.12, No. 1, Maret: 33-41, 2010.

Nicholas Burger, et.al. (2015), *Reforming Policies For Small And Medium Sized Entreprises In Indonesia*, Tim Nasional Percepatan Penanggulangan Kemiskinan (TNP2K), Jakarta.

Nur Indriantoro et.al., *Akuntan Metodologi Penelitian Bisnis untuk Akuntansi dan Manajemen*, Yogyakarta: Penerbit BPFE, 1999:125.

Nur Rianto M., *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, Penerbit Alfabeta, Bandung, 2010.

Parashar,SP. dan Venkataranajan, *Enhancing the Competitiveness of SMEs Through Industrial Cluster: the Indian Experience*, Journal of Technology Management & Sustainable Development, Bristol, December, Vol.6, Pp.10, 2007.

Paul Matgett, et.al. , *Investigate The Integration Between Research Findings Produced At The University And Community College Levels And Local Smes (Small And Medium Enterprises) As It Impacts Regional Innovation Systems And In Particular The Prospect Of Cluster Formation*, Journal, 2005.

Porter, M.E. *Cluster and the New Economics of Competition*, Harvard Business Review, 76(6), 6-15,1980.

Rachel Bocquet and Caroline Mothe, *Knowledge governance within clusters, the case of small firms*, *Knowledge Management Research & Practice* , 8, 229 –23, Operational Research Society. All rights reserved 1477–8238/10, 2010.

Rachmat Firdaus dan Maya Ariyanti. *Manajemen Perkreditan Bank Umum: Teori, Masalah Kebijakan dan Aplikasinya*. (Bandung: ALFABETA, 2008) Hal. 88

Rangamiztousi, et.al., *Identifying Barriers of Knowledge Sharing in Malaysian*, 2012.

Rangkuti Freddy, *Business Plan, Teknik Membuat an Bisnis & Analisis Kasus*, PT.Gramedia Pustaka Utama, Jakarta, 2001.

Reksohadiprodjo, S. dan Gitosudarmo, I., *Manajemen Produksi*, BPFE, Edisi III, Yogyakarta, 1986.

Remy Sjahdeini Sutan, *Perbankan Syariah Produk Produk Dan Aspek Aspek Hukumnya*, penerbit kencana prenada media group, 2014, Hal.291.

Rifki Ismal, "Depositors' withdrawal behavior in Islamic banking: case of Indonesia", *Humanomics*, 2011, Vol. 27 Iss: 1, pp.61 – 76.

Robert Tampubolon. *Risk Mangement: Pendekatan Kualitatif Untuk Bank Komersial*. (Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2004) Hal. 24

Robert W. Palmatier, et.al., American Marketing Association ISSN: 0022-2429 (print), 1547-7185 (electronic), *The Role of Customer Gratitude in Relationship Marketing*, *Journal of Marketing*, 2009, Vol. 73, 1–18.

Robinson W.T. and Fornell, C. *Source of Market Pioneer Advantages in Consumer Goods Industries*. *Journal of Marketing Research*, 1985, August, 305-317.

Roomi, Muhammad Azam, *Entrepreneurial capital, social values and Islamic traditions: exploring the growth of women-owned enterprises in Pakistan*, *International small business journal* , 2013, Volume: 31 , Issue: 2 , Pages: 175 - 191 , ISSN: 0266-2426 , EISSN: 1741-2870.

Royan Fran, M., *Winning in The Bettel With Distribution Strategy*, Andi, Yogyakarta, 2004.

Rully Indrawan, Poppy Yuniawati, *Metode Penelitian*, Penerbit Anditama Bandung, 2014.

Sabiq, Sayyid, *Fiqh al-Sunnah* (Beirut: Dar al-fikr, 2006), juz III, h. 979.

Sakai Minako, Kacung Marijan, *Mendayagunakan Pembiayaan Mikro Islami Policy Briefs 9*, Australia Indonesia Governance Research Partnership, Crawford School Of Economics And Government Anu College Of Asia And The Pacific, The Australian National University, 2008.

Sakur, *Kajian Faktor-Faktor yang Mendukung Pengembangan Usaha Mikro*, 2011.

Sandee, *Innovation Adoption in Rural Industry: Technological change in Roof Tile Clusters in Central Java, Indonesia*, Unpublished Ph.D. dissertation, Vrij Universiteit, Amsterdam, 1994.

Sekaran, U., *Research Method for Business; A Skill Building Approach*, Second Edition, Jhon Wiley & Sons, Inc., 1992.

Sholikha Oktavi K., *Analisis faktor-faktor yang Memengaruhi Pengambilan Pembiayaan Dan Efektivitas Pembiayaan Usaha Kecil Pada Lembaga Keuangan Mikro Syariah BMT Bina Umat Sejahtera*, Jawa Tengah, 2009.

Small and Medium Sized Enterprises (SMEs), Proceedings of the European Conference on Knowledge Management., Vol. 2, p992-1000. 9p. 3 Charts.

Soemitra Andri, *Bank & Lembaga Keuangan Syariah*, Penerbit Kencana, Jakarta, 2009.

Soetrisno Noer, *Strategi Penguatan UKM Melalui Pendekatan Klaster Bisnis Konsep, Pengalaman Empiris, Dan Harapan*, http://www.smeccda.com/deputi7/file_infokop/noer_s.htm, 2013.

Soetrisno, Noer, *Strategi Penguatan UKM Melalui Pendekatan Klaster bisnis (Konsep, Pengalaman Empiris, dan Harapan)*, Laporan UNIDO, November, Jakarta, 2002.

Spirit Publik, Volume 7, Nomor 2, *Usaha Kecil dan Menengah: Studi Kasus di Kota Surakarta*, Hal.: 85 – 110, ISSN. 1907 – 0489, Oktober, (tanpa tahun).

Srinivasan, K. *Pioneering Versus Early Following in New Product Markets*, unpublished Ph.D Dissertation, University California, Los Angeles (1988).

Step Subanidja, *Pengaruh Biaya Bauran Promosi Dan Distribusi Terhadap Kinerja Penjualan Produk Pada Perusahaan Susu SGM-3*, paper, Paska Sarjana Perbanas Jakarta, 2006.

Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, Edisi III, Bandung: Alfabeta, 1999.

- Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, Edisi IV, Bandung: Alfabeta, 2005.
- Sugiyono, *Penelitian Kombinasi (Mixed Methods)*, Penerbit Alfa Beta, Bandung, 2014.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, Bandung, Alfabeta, 2002.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung; Alfabeta, 2003.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, Cetakan Keenam, CV. Alfabeta, Bandung, 2004.
- Suliyanto et. All., *Potential and Problems of Small Medium Enterprise (SMEs) Coconut-Sugar: Case Study in Banyumas Regency, Central Java Indonesia*, *International Journal of Business and Management*; Vol. 8, No. 3; ISSN 1833-3850, E-ISSN 1833-8119, Published by Canadian Center of Science and Education, 2013.
- Susilo et al., *Bank Dan Lembaga Keuangan Lainnya*, Jakarta, Salemba Empat, 2007.
- Szymanski, et.al., *An Analysis of the Market Share –Profitability Relationship*. *Journal of Marketing*, 57, 1993, July, 1-16 .
- Szymanski, D.M., et.al., *Order of Entry and Business Performance : An Empirical Synthesis and Reexamination*, *Journal of Marketing*, 59, 1995, October, 17-33.
- Tambunan Tulus, *Entrepreneurship Development: SMES In Indonesia*, *Journal of Developmental Entrepreneurship*; Mar; 12, 1; ProQuest Entrepreneurship,pg. 95, 2007.
- Tambunan Tulus, *Cluster Diagnosis in Padang Rattan Industries and Proposed Action Plan* , Study Report, Oktober, Jakarta, UNIDO Office, 1998.
- Tambunan Tulus, *Development of Small Scale Industries During the New Order Govern-ment in Indonesia*, Aldershot, UK:Ashgate Publishing, 2000.
- Tambunan Tulus, *Promoting Small and Medium Enterprises with a Clustering Approach: A Policy Experience from Indonesia*, *Journal of Small Business Management*, 2005, 43(2), pp.138-154.
- Tambunan Tulus, *Development Of Small-And Medium-Scale Industry Clusters In Indonesia*, *Kadin Indonesia-Jetro*: 2006, p.1-22.
- Tambunan Tulus, *Promoting Small and Medium Enterprises with a Clustering Approach: A Policy Experience from Indonesia*, *Journal of Small Business Management* 2005 43(2), pp. 138–154
- Tanjung Hendri, *Metodologi Penelitian Islam*, Gramata Publishing, Bekasi, 2013.
- The Hong Kong Institute of Education*, et.al. Man-Lau-Snape.qxp 1/4/ 1:18 PM

Thomas W.Y. Man, et al., *Entrepreneurial Competencies and the Performance of Small and Medium Enterprises: An Investigation through a Framework of Competitiveness*, Journal of Small Business and Entrepreneurship 21, no. 3, 2008, pp. 257–276.

Tika Widiastuti et al., *Dasar-Dasar Syariah Pendayagunaan Zakat Produktif*, Internatioanl Conference And Ph.D. Colloquium On Islamic Economics And Finance 2015, Proceedings, ICIEF'15, Lombok, Mataram, No. D265-T03P26QS, 2015.

Tina Bratkovič and Antončič Mitja, *The Personal Network of the Owner-Manager of a Small Family Firm: The Crucial Role of the Spouse*, Slovenia : Faculty of Management Koper, University of Primorska, 2009, vol 7 (2): p.171–190.(tanpa tahun).

Trisandi P.Usanti & Abd.Shomad, *Transaksi Bank Syariah*, Jakarta: PT Bumi Aksara, 2013, h.102.

Tjiptono, Fandy, *Strategi Pemasaran*. Edisi Kedua, Yogyakarta, Andi, 2002.

Tyas D. Hascaryani et.al., *Metafora Risk And Return Sebagai Dasar Pengembangan Baitul Maal Wa Tamwil (BMT) Yang Mandiri*, Fakultas Ekonomi & Bisnis Universitas Brawijaya, *Journal of Indonesian Applied Economics*, 2011, Vol. 5 No. 1 Mei, 93-109.

UU No 20 tahun 2008, Tentang UMKM.

Wahyudi Heru, Sukmana Raditya, *Aplikasi Profit And Loss Sharing Pada UMKM Sebagai Solusi Pengganti Upah Minimum (Studi Pada Model "Mato" Puti Minang Group)*, Internatioanl Conference And Ph.D. Colloquium On Islamic Economics And Finance 2015, Proceedings, ICIEF'15, Lombok, Mataram, No. D146- T03P50QS, 2015.

Yohan Kurniawan, et.al., *Employing Industrial Cluster Concept As A Strategy To Improve Smal Industries In Kelantan, Malaysia*, *International Refereed Research Journal*, www.researchersworld.com, Vol. – IV, Issue – 2 April [10], ResearchersWorld - Journal of Arts, Science & Commerce, E-ISSN 2229-4686, ISSN 2231-4172, 2013.

Yumma Aimatul Dan Dwita Sany, *Key Success Factors And Chalengers in Managing A Baitul Maal: A Case Study Of Baitul Maal Beringharjo Yogyakarta*, Internatioanl Conference And Ph.D. Colloquium On Islamic Economics And Finance 2015, Proceedings, ICIEF'15, Lombok, Mataram, No. D277-T06P129, 2015.

Yunarto dan Iacun, *Business Concepts Inventory Management*, PT. Elex Media Kompetindo, Jakarta, 2005.

Veithzal Rivai dan Arfian Arifin. *Islamic Banking: Sebuah teori, konsep, dan aplikasi*. Ed. 1 Cet. 1 (Jakarta: Bumi Aksara, 2010) hal.742.

[http://bisniskeuangan.kompas.com/read/2016/01/28/134603626/Jumlah Koperasi di Indonesia terbanyak di Dunia,Tapi Sumbangan ke PDB Sangat Kecil](http://bisniskeuangan.kompas.com/read/2016/01/28/134603626/Jumlah_Koperasi_di_Indonesia_terbanyak_di_Dunia,Tapi_Sumbangan_ke_PDB_Sangat_Kecil), diunduh 30 Mei 2016, pukul 16.00

<http://www.bi.go.id/id/umkm/penelitian/nasional/kajian/Documents>, diunduh 30 Nopember 2015, pukul 11.30.

<https://www.id.Sharia-Economic-Outlook-2016-MES>, diunduh 7 Mei 2016, pukul 12.35.

<http://www.kompasiana.com/pristiyanto/kini-kemenkop-tegas-dukung-pengembangan-bmt-indonesia>, diunduh mei 2016, pukul 21.00.

<http://news.liputan6.com/read/648347/baznas>, diunduh Juli 2015, pukul 9.00.

<http://mysharing.co/bmt-se-indonesia>, diunduh juli 2015, pukul 19.30.

<http://swa.co.id/business-research/tantangan-dan-peluang-UKM-jelang-MEA-2015>,SWAOnline | January 1, 2014, diunduh 01 April 2015, pukul 11.30.

[http: www.ojk.go.id](http://www.ojk.go.id), ojk, diunduh 03 Maret 2016, pukul 19.00.

<http://www.republika.co.id/berita/ekonomi/syariah,ekonomi/16/01/11/o0s3ye383-ojk-minta-bmt-segera-urus-perizinan>, Jakarta Senin, diunduh 11 Januari 2016 , pukul 13.30.

<http://www.depkop.go.id/index.php>, diunduh 10 Maret 2015 pukul 18.00.

<http://www.hukumonline.com/berita/uu-perkoperasian-dibatalakan>, diunduh 04 Desember 2015, pukul 13.00.

<http://www.menegkop.go.id>, diunduh 08 Desember 2015, pukul 16.00.

<http://www.pibi-ikopin.com/index.php/-archive-module>, diunduh 06 April 2015, pukul 16.00.

<https://www.selasar.com/ekonomi/peran-akademisi-dan-pemerintah-untuk-menghadapi-mea>, Zahra Yuniarti, Staf Kastrat BEM Fakultas Teknologi Pertanian UGM, 30 November -0001 (tanpa tahun), diunduh 16 Mei 2015, pukul 15.30.

Lampiran 1:

KUESIONER PENELITIAN

Dalam rangka penyelesaian disertasi saya pada Program Doktor (S3) Pascasarjana Universitas Islam Negeri (UIN) Sumatera Utara, saya mengharapkan kesediaan Bapak/Ibu untuk mengisi kuesioner perbandingan pasangan dalam hal: **“Model Kompetitif Pengembangan Usaha Mikro Dengan Pembiayaan Mudharabah (Studi Kasus UM Mitra BMT di SUMATERA UTARA)”**

Kuesioner ini dimaksud sebagai tindak lanjut dari Focus Group Discussion (FGD) dan wawancara sebelumnya kepada para pakar dan praktisi terkait identifikasi masalah, solusi dan strategi dari konstruksi model yang kami susun tersebut. Sehingga hasil dari kuesioner ini nanti akan menentukan masalah, solusi dan strategi apa yang paling penting/berpengaruh/prioritas. Untuk itu kami mohon kesediaan Bapak/Ibu mengisinya secara lengkap agar diperoleh hasil yang diharapkan.

Skala Pengukuran ANP (Analytic Network Process)

SKALA	KETERANGAN
1	Sama besar pengaruhnya / tingkat kepentingannya
2	Diantara 1 dan 3
3	Sedikit lebih besar pengaruhnya / tingkat kepentingannya
4	Diantara 3 dan 5
5	Lebih besar pengaruhnya / tingkat kepentingannya
6	Diantara 5 dan 7
7	Sangat lebih besar pengaruhnya / tingkat kepentingannya
8	Diantara 7 dan 8
9	Amat sangat besar pengaruhnya / tingkat kepentingannya

MASALAH KARAKTER SDM - MASALAH KARAKTER SDM, MASALAH EKSTERNAL, SOLUSI EKSTERNAL, SOLUSI INTERNAL

Berdasarkan Masalah karakter SDM, Berikan penilaian/ranking pada setiap elemen dalam cluster "Masalah karakter SDM" dibawah ini menurut tingkat pengaruhnya!

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Budaya kerja									
Jujur (siddiq, amanah)									
Kompetensi (fathonah)									
Terbuka (tabligh)									

Berdasarkan Masalah karakter SDM, Berikan penilaian/ranking pada setiap elemen dalam cluster "Masalah Eksternal" dibawah ini menurut tingkat pengaruhnya!

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Baitul Mal Wattamwil (BMT)									
Pemerintah									

Berdasarkan Masalah karakter SDM, Berikan penilaian/ranking pada setiap elemen dalam cluster "Solusi Eksternal" dibawah ini menurut tingkat pengaruhnya!

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
BMT									
Pemerintah									

Berdasarkan Masalah karakter SDM, Berikan penilaian/ranking pada setiap elemen dalam cluster "Solusi Internal" dibawah ini menurut tingkat pengaruhnya!

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Karakter SDM Usaha Mikro (UM)									
Kinerja UM									
Modal Sinergi									
Pemasaran									
Pembiayaan UM									

MASALAH KINERJA UM - MASALAH KINERJA UM, MASALAH EKSTERNAL, SOLUSI EKSTERNAL, SOLUSI INTERNAL

Berdasarkan Masalah Kinerja UM, Berikan penilaian/ranking pada setiap elemen dalam cluster "Masalah kinerja UM" dibawah ini menurut tingkat pengaruhnya!

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Keuntungan/Bulan									
Penjualan/Bulan									

Berdasarkan Masalah Kinerja UM, Berikan penilaian/ranking pada setiap elemen dalam cluster "Masalah Eksternal" dibawah ini menurut tingkat pengaruhnya!

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
BMT									
Pemerintah									

Berdasarkan Masalah Kinerja UM, Berikan penilaian/ranking pada setiap elemen dalam cluster "Solusi Eksternal" dibawah ini menurut tingkat pengaruhnya!

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
BMT									
Pemerintah									

Berdasarkan Masalah Kinerja UM, Berikan penilaian/ranking pada setiap elemen dalam cluster "Solusi Internal" dibawah ini menurut tingkat pengaruhnya!

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Karakter SDM UM									
Kinerja UM									
Modal Sinergi									
Pemasaran									
Pembiayaan UM									

MASALAH MODAL SINERGI - MASALAH MODAL SINERGI, MASALAH EKSTERNAL, SOLUSI EKSTERNAL, SOLUSI INTERNAL

Berdasarkan Masalah Modal Sinergi, Berikan penilaian/ranking pada setiap elemen dalam cluster "Masalah Modal Sinergi" dibawah ini menurut tingkat pengaruhnya!

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Antar UM									
Dengan Perguruan Tinggi									
Dengan Usaha Kecil Menengah dan Usaha Besar									

Berdasarkan Masalah Modal Sinergi, Berikan penilaian/ranking pada setiap elemen dalam cluster "Masalah Eksternal" dibawah ini menurut tingkat pengaruhnya!

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
BMT									
Pemerintah									

Berdasarkan Masalah Modal Sinergi, Berikan penilaian/ranking pada setiap elemen dalam cluster "Solusi External" dibawah ini menurut tingkat pengaruhnya!

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
BMT									
Pemerintah									

Berdasarkan Masalah Modal Sinergi, Berikan penilaian/ranking pada setiap elemen dalam cluster "Solusi Internal" dibawah ini menurut tingkat pengaruhnya!

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Karakter SDM UM									
Kinerja UM									
Modal Sinergi									
Pemasaran									
Pembiayaan UM									

MASALAH PEMASARAN - MASALAH PEMASARAN, MASALAH EKSTERNAL, SOLUSI EKSTERNAL, SOLUSI INTERNAL

Berdasarkan Masalah Pemasaran, Berikan penilaian/ranking pada setiap elemen dalam cluster "Masalah Pemasaran" dibawah ini menurut tingkat pengaruhnya!

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Harga: dengan biaya produksi tinggi									
Inovasi Produk									
Metode Promosi									
Segmen Pasar									
Strategi Distribusi									
Strategi Pesaing									

Berdasarkan Masalah Pemasaran, Berikan penilaian/ranking pada setiap elemen dalam cluster "Masalah Eksternal" dibawah ini menurut tingkat pengaruhnya!

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
BMT									
Pemerintah									

Berdasarkan Masalah Pemasaran, Berikan penilaian/ranking pada setiap elemen dalam cluster "Solusi External" dibawah ini menurut tingkat pengaruhnya!

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
BMT									
Pemerintah									

Berdasarkan Masalah Pemasaran, Berikan penilaian/ranking pada setiap elemen dalam cluster "Solusi Internal" dibawah ini menurut tingkat pengaruhnya!

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Karakter SDM UM									
Kinerja UM									
Modal Sinergi									
Pemasaran									
Pembiayaan UM									

MASALAH PEMBIAYAAN - MASALAH PEMBIAYAAN, MASALAH EKSTERNAL, SOLUSI EKSTERNAL, SOLUSI INTERNAL

Berdasarkan Masalah Pembiayaan, Berikan penilaian/ranking pada setiap elemen dalam cluster "Masalah Pembiayaan" dibawah ini menurut tingkat pengaruhnya!

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Agunan									
Besar Pembiayaan									
Fleksibilitas									
Jangka Waktu									
Kemudahan Akses									
Sistem Bagi Hasil									

Berdasarkan Masalah Pembiayaan, Berikan penilaian/ranking pada setiap elemen dalam cluster "Masalah Eksternal" dibawah ini menurut tingkat pengaruhnya!

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
BMT									
Pemerintah									

Berdasarkan Masalah Pembiayaan, Berikan penilaian/ranking pada setiap elemen dalam cluster "Solusi Eksternal" dibawah ini menurut tingkat pengaruhnya!

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
BMT									
Pemerintah									

Berdasarkan Masalah Pembiayaan, Berikan penilaian/ranking pada setiap elemen dalam cluster "Solusi Internal" dibawah ini menurut tingkat pengaruhnya!

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Karakter SDM UM									
Kinerja UM									
Modal Sinergi									
Pemasaran									
Pembiayaan UM									

MASALAH BMT-MASALAH BMT, MASALAH INTERNAL, SOLUSI EKSTENAL, SOLUSI INTERNA

Berdasarkan Masalah BMT, Berikan penilaian/ranking pada setiap elemen dalam cluster "Masalah BMT" dibawah ini menurut tingkat pengaruhnya!

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Komitmen Pengelola									
Kompetensi SDM									
Modal Penyertaan									
Pelayanan Syariah									
Qard Hasan: Ziswakaf									
Risiko Pembiayaan									

Berdasarkan Masalah BMT, Berikan penilaian/ranking pada setiap elemen dalam cluster "Masalah Internal" dibawah ini menurut tingkat pengaruhnya!

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Karakter SDM UM									
Kinerja UM									
Modal Sinergi									
Pemasaran									
Pembiayaan UM									

Berdasarkan Masalah BMT, Berikan penilaian/ranking pada setiap elemen dalam cluster "Solusi External" dibawah ini menurut tingkat pengaruhnya!

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
BMT									
Pemerintah									

Berdasarkan Masalah BMT, Berikan penilaian/ranking pada setiap elemen dalam cluster "Solusi Internal" dibawah ini menurut tingkat pengaruhnya!

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Karakter SDM UM									
Kinerja UM									
Modal Sinergi									
Pemasaran									
Pembiayaan UM									

MASALAH PEMERINTAH - MASALAH PEMERINTAH, MASALAH INTERNAL, SOLUSI EKSTERNAL, SOLUSI INTERNAL

Berdasarkan Masalah Pemerintah, Berikan penilaian/ranking pada setiap elemen dalam cluster "Masalah Pemerintah" dibawah ini menurut tingkat pengaruhnya!

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Dukungan sarana konsultasi dan pendampingan									
Fasilitas akses pembiayaan									
Fasilitas kemitraan									
Kebijakan pembinaan KUKM									
Kemampuan SDM aparatur pembina koperasi									
Koordinasi kegiatan operasional									

Berdasarkan Masalah Pemerintah, Berikan penilaian/ranking pada setiap elemen dalam cluster "Masalah Internal" dibawah ini menurut tingkat pengaruhnya!

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Karakter SDM UM									
Kinerja UM									
Modal Sinergi									
Pemasaran									
Pembiayaan UM									

Berdasarkan Masalah Pemerintah, Berikan penilaian/ranking pada setiap elemen dalam cluster "Solusi Eksternal" dibawah ini menurut tingkat pengaruhnya!

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
BMT									
Pemerintah									

Berdasarkan Masalah Pemerintah, Berikan penilaian/ranking pada setiap elemen dalam cluster "Solusi Internal" dibawah ini menurut tingkat pengaruhnya!

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Karakter SDM UM									
Kinerja UM									
Modal Sinergi									
Pemasaran									
Pembiayaan UM									

SOLUSI BMT - MASALAH EKSTERNAL, MASALAH INTERNAL, SOLUSI BMT, SOLUSI INTERNAL, STRATEGI

Berdasarkan Solusi BMT, Berikan penilaian/ranking pada setiap elemen dalam cluster "Masalah Eksternal" dibawah ini menurut tingkat pengaruhnya!

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
BMT									
Pemerintah									

Berdasarkan Solusi BMT, Berikan penilaian/ranking pada setiap elemen dalam cluster "Masalah Internal" dibawah ini menurut tingkat pengaruhnya!

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Karakter SDM UM									
Kinerja UM									
Modal Sinergi									
Pemasaran									
Pembiayaan UM									

Berdasarkan Solusi BMT, Berikan penilaian/ranking pada setiap elemen dalam cluster "Solusi BMT" dibawah ini menurut tingkat pengaruhnya!

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Meningkatkan kesadaran dan kepercayaan penyerta modal									
Meningkatkan kompetensi SDM									
Minimalisasi Risiko Pembiayaan									
Pelayanan Syariah									
Pembiayaan Linkage dari bank									

Sosialisasi Qard Hasan: ZISWakaf									
----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Berdasarkan Solusi BMT, Berikan penilaian/ranking pada setiap elemen dalam cluster "Solusi Internal" dibawah ini menurut tingkat pengaruhnya!

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Karakter SDM UM									
Kinerja UM									
Modal Sinergi									
Pemasaran									
Pembiayaan UM									

Berdasarkan Solusi BMT, Berikan penilaian/ranking pada setiap elemen dalam cluster "Strategi" dibawah ini menurut tingkat pengaruhnya!

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Efektifitas Lembaga kerjasama BMT									
Lembaga Penjamin Penyertaan Modal									
Mendirikan Pasar bersama UM									
Penguatan permodalan UM									
Program Sosialisasi Ziswakaf									

SOLUSI PEMERINTAH - MASALAH EKSTERNAL, MASALAH INTERNAL, SOLUSI PEMERINTAH, SOLUSI INTERNAL, STRATEGI

Berdasarkan Solusi Pemerintah, Berikan penilaian/ranking pada setiap elemen dalam cluster "Masalah Eksternal" dibawah ini menurut tingkat pengaruhnya!

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
BMT									
Pemerintah									

Berdasarkan Solusi Pemerintah, Berikan penilaian/ranking pada setiap elemen dalam cluster "Masalah Internal" dibawah ini menurut tingkat pengaruhnya!

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Karakter SDM UM									
Kinerja UM									
Modal Sinergi									
Pemasaran									
Pembiayaan UM									

Berdasarkan Solusi Pemerintah, Berikan penilaian/ranking pada setiap elemen dalam cluster "Solusi Pemerintah" dibawah ini menurut tingkat pengaruhnya!

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Mendorong linkage program Bank-BMT									

meningkatkan dukungan konsultan usaha syariah									
meningkatkan dukungan sarpras UM									
meningkatkan fasilitas kerjasama dengan usaha besar									
meningkatkan pembinaan UM dan BMT									
pengendalian inflasi									
redefinisi kriteria UM									

Berdasarkan Solusi Pemerintah, Berikan penilaian/ranking pada setiap elemen dalam cluster "Solusi Internal" dibawah ini menurut tingkat pengaruhnya!

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Karakter SDM UM									
Kinerja UM									
Modal Sinergi									
Pemasaran									
Pembiayaan UM									

Berdasarkan Solusi Pemerintah, Berikan penilaian/ranking pada setiap elemen dalam cluster "Strategi" dibawah ini menurut tingkat pengaruhnya!

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Efektifitas Lembaga kerjasama BMT									
Lembaga Penjamin Penyertaan Modal									
Mendirikan Pasar bersama UM									
Penguatan permodalan UM									
Program Sosialisasi Ziswakaf									

SOLUSI KARAKTER SDM - MASALAH EKSTERNAL, MASALAH INTERNAL, SOLUSI KARAKTER SDM, SOLUSI EKSTERNAL, STRATEGI

Berdasarkan Solusi Karakter SDM, Berikan penilaian/ranking pada setiap elemen dalam cluster "Masalah Eksternal" dibawah ini menurut tingkat pengaruhnya!

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
BMT									
Pemerintah									

Berdasarkan Solusi Karakter SDM, Berikan penilaian/ranking pada setiap elemen dalam cluster "Masalah Internal" dibawah ini menurut tingkat pengaruhnya!

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Karakter SDM UM									
Kinerja UM									
Modal Sinergi									
Pemasaran									
Pembiayaan UM									

Berdasarkan Solusi Karakter SDM, Berikan penilaian/ranking pada setiap elemen dalam cluster "Solusi Karakter SDM" dibawah ini menurut tingkat pengaruhnya!

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Pelatihan									
Tausiah Ekonomi Syariah secara kontinu									

Berdasarkan Solusi Karakter SDM, Berikan penilaian/ranking pada setiap elemen dalam cluster "Solusi Eksternal" dibawah ini menurut tingkat pengaruhnya!

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
BMT									
Pemerintah									

Berdasarkan Solusi Karakter SDM, Berikan penilaian/ranking pada setiap elemen dalam cluster "Strategi" dibawah ini menurut tingkat pengaruhnya!

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Efektifitas Lembaga kerjasama BMT									
Lembaga Penjamin Penyertaan Modal									
Mendirikan Pasar bersama UM									
Penguatan permodalan UM									
Program Sosialisasi Ziswakaf									

SOLUSI KINERJA UM - MASALAH EKSTERNAL, MASALAH INTERNAL, SOLUSI KINERJA UM, SOLUSI EKSTERNAL, STRATEGI

Berdasarkan Solusi Kinerja UM, Berikan penilaian/ranking pada setiap elemen dalam cluster "Masalah Eksternal" dibawah ini menurut tingkat pengaruhnya!

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
BMT									
Pemerintah									

Berdasarkan Solusi Kinerja UM, Berikan penilaian/ranking pada setiap elemen dalam cluster "Masalah Internal" dibawah ini menurut tingkat pengaruhnya!

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Karakter SDM UM									
Kinerja UM									
Modal Sinergi									
Pemasaran									
Pembiayaan UM									

Berdasarkan Solusi Kinerja UM, Berikan penilaian/ranking pada setiap elemen dalam

cluster "Solusi Kinerja UM" dibawah ini menurut tingkat pengaruhnya!

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
tingkatkan efisiensi									
tingkatkan omset penjualan									

Berdasarkan Solusi Kinerja UM, Berikan penilaian/ranking pada setiap elemen dalam cluster "Solusi Eksternal" dibawah ini menurut tingkat pengaruhnya!

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
BMT									
Pemerintah									

Berdasarkan Solusi Kinerja UM, Berikan penilaian/ranking pada setiap elemen dalam cluster "Strategi" dibawah ini menurut tingkat pengaruhnya!

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Efektifitas Lembaga kerjasama BMT									
Lembaga Penjamin Penyertaan Modal									
Mendirikan Pasar bersama UM									
Penguatan permodalan UM									
Program Sosialisasi Ziswakaf									

SOLUSI MODAL SINERGI - MASALAH EKSTERNAL, MASALAH INTERNAL, SOLUSI MODAL SINERGI, SOLUSI EKSTERNAL, STRATEGI

Berdasarkan Solusi Modal Sinergi, Berikan penilaian/ranking pada setiap elemen dalam cluster "Masalah Eksternal" dibawah ini menurut tingkat pengaruhnya!

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
BMT									
Pemerintah									

Berdasarkan Solusi Modal Sinergi, Berikan penilaian/ranking pada setiap elemen dalam cluster "Masalah Internal" dibawah ini menurut tingkat pengaruhnya!

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Karakter SDM UM									
Kinerja UM									
Modal Sinergi									
Pemasaran									
Pembiayaan UM									

Berdasarkan Solusi Modal Sinergi, Berikan penilaian/ranking pada setiap elemen dalam

cluster "Solusi Modal Sinergi" dibawah ini menurut tingkat pengaruhnya!

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Kerjasama dengan PT									
Kerjasama dengan UKMB									
Sinergi kelompok UM									

Berdasarkan Solusi Modal Sinergi, Berikan penilaian/ranking pada setiap elemen dalam cluster "Solusi Eksternal" dibawah ini menurut tingkat pengaruhnya!

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
BMT									
Pemerintah									

Berdasarkan Solusi Modal Sinergi, Berikan penilaian/ranking pada setiap elemen dalam cluster "Strategi" dibawah ini menurut tingkat pengaruhnya!

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Efektifitas Lembaga kerjasama BMT									
Lembaga Penjamin Penyertaan Modal									
Mendirikan Pasar bersama UM									
Penguatan permodalan UM									
Program Sosialisasi Ziswakaf									

SOLUSI PEMASARAN - MASALAH EKSTERNAL, MASALAH INTERNAL, SOLUSI PEMASARAN, SOLUSI EKSTERNAL, STRATEGI

Berdasarkan Solusi Pemasaran, Berikan penilaian/ranking pada setiap elemen dalam cluster "Masalah Eksternal" dibawah ini menurut tingkat pengaruhnya!

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
BMT									
Pemerintah									

Berdasarkan Solusi Pemasaran, Berikan penilaian/ranking pada setiap elemen dalam cluster "Masalah Internal" dibawah ini menurut tingkat pengaruhnya!

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Karakter SDM UM									
Kinerja UM									
Modal Sinergi									
Pemasaran									
Pembiayaan UM									

Berdasarkan Solusi Pemasaran, Berikan penilaian/ranking pada setiap elemen dalam

cluster "Solusi Pemasaran" dibawah ini menurut tingkat pengaruhnya!

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Mitra dengan KUKM dan usaha besar									
Pasar Bersama UM									
Tingkatkan skala usaha									
Tingkatkan standar kualitas									

Berdasarkan Solusi Pemasaran, Berikan penilaian/ranking pada setiap elemen dalam cluster "Solusi Eksternal" dibawah ini menurut tingkat pengaruhnya!

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
BMT									
Pemerintah									

Berdasarkan Solusi Pemasaran, Berikan penilaian/ranking pada setiap elemen dalam cluster "Strategi" dibawah ini menurut tingkat pengaruhnya!

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Efektifitas Lembaga kerjasama BMT									
Lembaga Penjamin Penyertaan Modal									
Mendirikan Pasar bersama UM									
Penguatan permodalan UM									
Program Sosialisasi Ziswakaf									

SOLUSI PEMBIAYAAN - MASALAH EKSTERNAL, MASALAH INTERNAL, SOLUSI PEMBIAYAAN, SOLUSI EKSTERNAL, STRATEGI

Berdasarkan Solusi Pembiayaan, Berikan penilaian/ranking pada setiap elemen dalam cluster "Masalah Eksternal" dibawah ini menurut tingkat pengaruhnya!

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
BMT									
Pemerintah									

Berdasarkan Solusi Pembiayaan, Berikan penilaian/ranking pada setiap elemen dalam cluster "Masalah Internal" dibawah ini menurut tingkat pengaruhnya!

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Karakter SDM UM									
Kinerja UM									
Modal Sinergi									
Pemasaran									
Pembiayaan UM									

Berdasarkan Solusi Pembiayaan, Berikan penilaian/ranking pada setiap elemen dalam

cluster "Solusi Pembiayaan" dibawah ini menurut tingkat pengaruhnya!

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Meningkatkan besar pembiayaan UM									
Pembiayaan jangka panjang untuk teknologi tepat guna									

Berdasarkan Solusi Pembiayaan, Berikan penilaian/ranking pada setiap elemen dalam cluster "Solusi Eksternal" dibawah ini menurut tingkat pengaruhnya!

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
BMT									
Pemerintah									

Berdasarkan Solusi Pembiayaan, Berikan penilaian/ranking pada setiap elemen dalam cluster "Strategi" dibawah ini menurut tingkat pengaruhnya!

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Efektifitas Lembaga kerjasama BMT									
Lembaga Penjamin Penyertaan Modal									
Mendirikan Pasar bersama UM									
Penguatan permodalan UM									
Program Sosialisasi Ziswakaf									

EFEKTIFITAS LEMBAGA - SOLUSI EKSTERNAL, SOLUSI INTERNAL

Berdasarkan Efektifitas Lembaga Kerjasama BMT, Berikan penilaian/ranking pada setiap elemen dalam cluster "Solusi Eksternal" dibawah ini menurut tingkat pengaruhnya!

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
BMT									
Pemerintah									

Berdasarkan Efektifitas Lembaga Kerjasama BMT, Berikan penilaian/ranking pada setiap elemen dalam cluster "Solusi Internal" dibawah ini menurut tingkat pengaruhnya!

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Karakter SDM UM									
Kinerja UM									
Modal Sinergi									
Pemasaran									
Pembiayaan UM									

MENDIRIKAN LEMBAGA PENJAMIN PENYERTAAN MODAL - SOLUSI EKSTERNAL, SOLUSI INTERNAL

Berdasarkan Mendirikan Lembaga Penjamin Penyertaan Modal, Berikan penilaian/ranking pada setiap elemen dalam cluster "Solusi Eksternal" dibawah ini menurut tingkat pengaruhnya!

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
BMT									
Pemerintah									

Berdasarkan Mendirikan Lembaga Penjamin Penyertaan Modal, Berikan penilaian/ranking pada setiap elemen dalam cluster "Solusi Internal" dibawah ini menurut tingkat pengaruhnya!

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Karakter SDM UM									
Kinerja UM									
Modal Sinergi									
Pemasaran									
Pembiayaan UM									

MENDIRIKAN PASAR BERSAMA UM - SOLUSI EKSTERNAL, SOLUSI INTERNAL

Berdasarkan Mendirikan Pasar bersama UM, Berikan penilaian/ranking pada setiap elemen dalam cluster "Solusi Eksternal" dibawah ini menurut tingkat pengaruhnya!

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
BMT									
Pemerintah									

Berdasarkan Mendirikan Pasar bersama UM, Berikan penilaian/ranking pada setiap elemen dalam cluster "Solusi Internal" dibawah ini menurut tingkat pengaruhnya!

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Karakter SDM UM									
Kinerja UM									
Modal Sinergi									
Pemasaran									
Pembiayaan UM									

PENGUATAN PERMODALAN UM - SOLUSI EKSTERNAL, SOLUSI INTERNAL

Berdasarkan Penguatan Permodalan UM, Berikan penilaian/ranking pada setiap elemen dalam cluster "Solusi Eksternal" dibawah ini menurut tingkat pengaruhnya!

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
BMT									
Pemerintah									

Berdasarkan Penguatan Permodalan UM, Berikan penilaian/ranking pada setiap elemen dalam cluster "Solusi Internal" dibawah ini menurut tingkat pengaruhnya!

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Karakter SDM UM									
Kinerja UM									
Modal Sinergi									
Pemasaran									
Pembiayaan UM									

PROGRAM SOSIAL - SOLUSI EKSTERNAL, SOLUSI INTERNAL

Berdasarkan Program Sosial, Berikan penilaian/ranking pada setiap elemen dalam cluster "Solusi Eksternal" dibawah ini menurut tingkat pengaruhnya!

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
BMT									
Pemerintah									

Berdasarkan Program Sosial, Berikan penilaian/ranking pada setiap elemen dalam cluster "Solusi Internal" dibawah ini menurut tingkat pengaruhnya!

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Karakter SDM UM									
Kinerja UM									
Modal Sinergi									
Pemasaran									
Pembiayaan UM									

TERIMA KASIH

Lampiran: Foto Focus Group Discussion (FGD)



Focus Group Discussion (FGD) terhadap para Pengusaha Mikro dan BMT, Sabtu, 07 Nopember 2015, Tempat: Jl. Pedidikan G.Tarigan, Sei Rotan, Tembung, Deli Serdang, Sumut.